

Career Services
18-month MBA
Corporate Internships
& Projects
Class of 2007/2009

ESADE
Business School



WONS HAPPY

COM INCREMENTAL

MORAL WINS

GOOD LEAVE #

! AVSTIME =

REALITY

EVIDENT

1) CLARIFY PROPS.
- DEPEND.

FINANCIAL ANALYSIS

Properties

2) PH



Letter from the Career Services Director

Grounded in the opinions of over 4,000 recruiters worldwide, we are proud to lead the Wall Street Journal's 2007 business school ranking for the second consecutive year! On behalf of the ESADE Business School community, I would like to extend a special thank you to the recruiters that have made this possible.

As a Top 3 international business school for the past four years we are pleased to be recognised for developing exceptional talent. Knowing that recruiters continue to benefit from the multicultural diversity found on-campus and prize the competencies and values we foment motivates us to keep improving and innovating year after year.

With renewed energy and confidence we are pleased to present ESADE Business School's 2007-2009 Full Time MBA candidates who will be available for corporate internships and projects as of early June 2008. As a low risk and cost effective channel, internships are an ideal opportunity for employers and students to try each other out under real working conditions.

Beyond instilling hard business skills, ESADE Business School's MBA also places a strong emphasis on developing behavioural competencies typical of successful international managers. Simulating workplace settings, teamwork is a constant throughout the MBA programme ensuring candidates graduate with the ability to effectively work and adapt to cross-functional and multicultural teams.

Given the relatively small programme size, Career Services is able to provide flexible and tailored recruitment services and are always open to new ideas. We look forward to working with you and helping your company meet its MBA recruitment needs!

Kind regards,

Camila de Wit

Director, Career Services

ESADE Business School

Carta de la Directora del Servicio de Carreras Profesionales

Es un orgullo para nosotros liderar por segundo año consecutivo el ranking de The Wall Street Journal basado en la opinión de 4.000 recruiters de todo el mundo. En nombre de la comunidad de ESADE Business School, deseo expresar nuestra gratitud hacia los recruiters que participaron en el ranking y que han hecho posible el ser votado la mejor escuela de negocios fuera de EE.UU.

Como una de las tres mejores escuelas de negocios del mundo durante los últimos cuatro años, es para nosotros un motivo de enorme satisfacción ser reconocidos por desarrollar talento excepcional. Saber que los recruiters siguen beneficiándose de la diversidad multicultural que encuentran en nuestro campus y que valoran positivamente las capacidades y los valores que fomentamos es una fuente de motivación para que sigamos mejorando e innovando año tras año.

Con esta energía renovada nos complace presentar la promoción 2009 del Full-Time MBA, que podrá empezar a realizar las prácticas en empresas a principios de junio 2008. Gracias a su bajo riesgo y coste, las prácticas constituyen una oportunidad ideal para que empresas y estudiantes se pongan a prueba en condiciones reales de trabajo.

Además de infundir habilidades empresariales, los MBA de ESADE Business School también hacen hincapié en el desarrollo de las típicas competencias demostradas por los directivos internacionales de éxito. El trabajo en equipo, mediante la simulación de entornos de trabajo, es una constante en los programas MBA, lo cual garantiza que los candidatos se gradúen habiendo adquirido la habilidad de trabajar con eficiencia y adaptarse a equipos multidisciplinares y multiculturales.

Dado el tamaño relativamente pequeño del programa, el Servicio de Carreras Profesionales puede proporcionar servicios de selección altamente flexibles, siempre abiertos a nuevas ideas. Esperamos trabajar con ustedes y ayudar a su empresa en la selección de candidatos MBA.

Atentamente,

Camila de Wit

Directora, Servicio de Carreras Profesionales

ESADE Business School





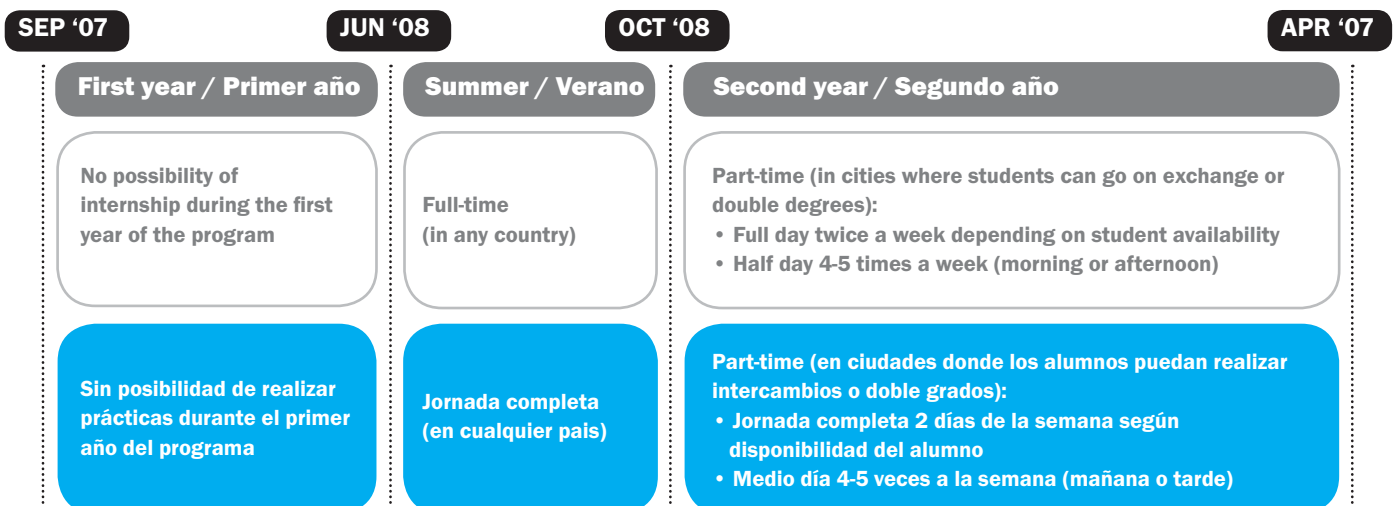
“After an intensive first year on the MBA programme, I was eager to challenge myself further by putting the skills and competencies developed into practice within a real business environment. Working on a long-term strategy analysis project for a Spanish multinational during my summer internship at BCG enabled me to do just that.

With a background in sales and logistics, this summer not only allowed me to apply classroom theory into business reality but also to gain valuable experience in a new area thereby broadening future career opportunities!

Andrés Quezada Ponce (Chile/Italy)
18-month MBA, 2008

Availability of MBA candidates for projects and internships

Disponibilidad de alumnos MBA para proyectos y prácticas



Business School relationships around the world

Relación con Escuelas de Negocio en todo el mundo

BUSINESS SCHOOL	EXCHANGE	DOUBLE DEGREE	CITY	COUNTRY
EUROPE				
Cesma MBA	•		Lyon	France
Cranfield	•		Cranfield	UK
Helsinki – IT	•		Helsinki	Finland
HEC	•		Paris	France
MBS	•		Manchester	UK
RSM	•		Rotterdam	Netherlands
SDA Bocconi	•		Milan	Italy
University of Edinburgh	•		Edinburgh	UK
Warwick Business School	•		Coventry	UK
NORTH AMERICA				
Babson College	•		Boston, MA	USA
Cornell University	•		Ithaca, NY	USA
Fordham	•		New York, NY	USA
Fuqua	•		Durham, NC	USA
Georgetown University	•		Washington, DC	USA
Goizueta	•	•	Atlanta, GA	USA
Haas School of Business	•		Berkeley, CA	USA
Kelley	•		Bloomington, IN	USA
Marshall	•		Los Angeles, CA	USA
McCombs	•	•	Austin, TX	USA
McGill University	•		Montréal	Canada
NYU - Robert F Wagner	•		New York, NY	USA
NYU- Stern	•		New York, NY	USA
Olin	•		St Louis, MO	USA
Sauder	•		Vancouver	Canada
Schulich	•		Ontario	Canada
SMU Cox	•		Dallas, TX	USA
Thunderbird	•	•	Glendale, AZ	USA
UCLA	•		Los Angeles, CA	USA
UNC Kenan-Flagler	•		Chapel-Hill, NC	USA
University of Chicago	•		Chicago, IL	USA
University of Maryland	•		College Park, MD	USA
University of Michigan	•		Ann Arbor, MI	USA
Vanderbilt	•		Nashville, TN	USA
Weatherhead	•	•	Cleveland, OH	USA
LATIN AMERICA				
D.I.I.	•		Santiago	Chile
EGADE-ITESM	•	•	Monterrey	Mexico
ESAN	•	•	Lima	Peru
Fundação Getúlio Vargas	•		Sao Paulo	Brazil
IESA	•		Caracas	Venezuela
INCAE	•	•	Alajuela City	Costa Rica
ITAM	•	•	Mexico	Mexico
Universidad Adolfo Ibáñez	•	•	Viña del Mar	Chile
ASIA				
CUHK	•		Hong Kong	China
FDMS	•		Shanghai	China
HKUST	•		Hong Kong	China
IIMA	•		Ahmedabad	India
IIMB	•		Bangalore	India
ISB	•		Hyderabad	India
IUJ	•		Niigata	Japan
NTU	•		Singapore	Singapore
NUS	•		Singapore	Singapore
Peking University	•		Beijing	China
Tsinghua University	•		Beijing	China
OCEANIA				
AGSM	•		Sydney	Australia
University of Melbourne	•		Melbourne	Australia
MIDDLE EAST & AFRICA				
Tel Aviv University	•		Tel Aviv	Israel
UCT	•		Cape Town	South Africa
WITS	•		Johannesburg	South Africa



“With experience in financial management within industry in Spain, I wanted to pursue an internship that would enable me to gain international experience, work within a multinational environment and implement the skills learned from the MBA. When the opportunity arose to do an internship at Johnson & Johnson Italy I couldn't refuse the chance to be part of one of the world's largest multinationals!

During my summer internship within the company's Vision Care division I worked closely with the country's Financial Manager developing and implementing a new P&L model and participating in the new business plan. It was rewarding to see my work come to life and the impact it had on business. I learned more during my internship than I could have imagined and was glad to convert MBA theory into practice!”

Agustí Domingo Reig (Spain)
18-month MBA, Class 2008

Companies that have recently recruited ESADE MBA Students

Empresas que han reclutado alumnos MBA de ESADE

Alcatel
Adidas
Alcatel
Alfa Consulting
Almirall
Alstom
American Express
Arthur D. Little
Auna
Bacardi-Martini
Bank of America
Barclays
Bayer
BBVA
Bloomberg
BNP Paribas
Campofrio
Capgemini
Citigroup
Coca-Cola
Convatec (Grupo Bristol-Myers)
Credit Suisse
Daemon Quest
Danone

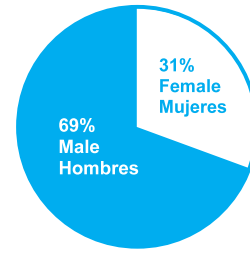
Déathlon
Delta Partners
Deutsche Bank
Deutsche Post World Net
Europraxis Consulting
F.C. Barcelona
Fortis
General Electric
Goldman Sachs
Grupo Lar
Hewlett Packard
HSBC
IMG
Ingersoll Rand
Jesús del Pozo
Johnson & Johnson
Kimberly-Clark Corporation
KPMG
L'Oréal
La Caixa
Lear
LVMH
Morgan Stanley
Nike

Novartis
NRG Comunicaciones
Oliver Wyman
Pepsico
Puig Beauty & Fashion Group
Quadis
RACC
Reckitt Benkiser
Roche Diagnostics
Roland Berger
Santander
Sanyo
Sara Lee International
Siemens Management Consulting
Sun Microsystems
Syngenta
Televant
The Boston Consulting Group (BCG)
The Colomer Group
The Node Company
TUI
UBS
Unilever
Valoris

18-month MBA: Class 2009 profile / Perfil promoción 2009

115

18-month MBA students
Alumnos en el 18-month MBA



Academic backgrounds:

Business/Economics	Engineering	Sciences	Humanities	Law
40%	30%	15%	12%	3%
Económicas/Empresariales	Ingenierías	Ciencias	Humanidades	Derecho

Procedencias académicas:

27

Average age upon entry
Media de edad al inicio del programa

Functional backgrounds:

Marketing/Sales	32%	Marketing & Comercial
Finance	21%	Finanzas
Operations	20%	Operaciones
Management	10%	Generalista
MIS	9%	Informática
Consulting	3%	Consultoría
HR	1%	RR.HH.
Other	4%	Otro

Procedencias funcionales:

Sector backgrounds:

Manufacturing	32%	Industria
Financial Services	20%	Servicios Financieros
General Services	19%	Servicios Generales
Technology	17%	Tecnología
Government/Non-profit	8%	Público
Consulting Services	4%	Consultoría

Procedencias sectoriales:

4

Average work experience
Media de años de experiencia profesional

35

Countries represented
Países representados

Geographical backgrounds:

Western Europe	33%	Europa Occidental
Latin America	26%	América Latina
USA & Canada	23%	EE.UU. y Canadá
Asia	13%	Asia
Eastern Europe	3%	Europa del Este
Africa	1%	África
Middle East	1%	Medio Oriente

Procedencias geográficas:

Some examples of former summer projects

Finance

- Company analysis and valuation for its purchase by an investor group.
- Feasibility study for the establishment of a branch in another country.
- Client balance sheet analysis for the renewal of credit lines.
- Development of new services based on in-house market analysis.
- Commercial property development investment evaluation.

Consulting

- Strategy definition for the relocation of production facilities to several low cost countries.
- Development of pricing strategies for new product launches in key markets.
- Design of an integrated e-commerce model within a B2B company.

Human Resources

- Design and introduction of a new remuneration system for the sales force within a specific division.
- Study of the recruitment, training and motivation processes of the sales force in a direct sales company.
- Development of an executive remuneration and assessment model.

- Reorganization of a small company's internal structure: definition of tasks, responsibilities and assessment methods.

Marketing

- International market research projects.
- Establishment of export operations.
- Study of the sales and distribution network in several countries.
- Organization of promotional and advertising campaigns.
- Feasibility study and action plan for the launch of a new product. Identification of potential markets.

Operations

- Improvement of stock management systems in several industries.
- Study of the movement of materials in factory, their transport and despatch.
- Analysis and assessment of production processes, minimizing waste.
- Determination of raw material needs, purchasing processes improvements and design of new policies.



Some guidelines

Remuneration

Companies are encouraged to remunerate internships and projects on the basis of the candidate's experience, level and scope of the project, as well as the level of responsibility you are asking of the candidate. Expenses associated with the project (travel, hotel, food) should be covered by the company.

Legal considerations – ESADE Foundation

During the MBA program, ESADE facilitates the hiring of candidates for internships or projects through a "convenio" or agreement between ESADE Foundation and the company. Under the agreement, the company continues the education of the student through on-the-job activities and donates the student's remuneration for the project to a scholarship fund created by ESADE to help finance the student's MBA. ESADE in turn pays the candidate who is not considered a company employee but rather a student carrying out a project as an integral part of the MBA program. The company is therefore exempt from having to pay social security or health insurance for the candidate and the amount paid may be tax deductible depending on country legislations.

Companies should add 4% to the net amount the student will receive to pay for income tax deductions and administration fees. Given the nature of the agreement between both parties, ESADE Foundation is unable to issue an invoice but will send the company a certificate of donation.

Health Coverage

Throughout the internship or company project candidates are covered by an accident and civil liability insurance policy, given that for all intents and purposes they continue to be ESADE students.

Visa Requirements

Visas are arranged by the student in cooperation with the company depending on the needs and regulations of the country where the student will realize the project. In Spain, there are no visa requirements for internships and company projects for the duration of the MBA program.

Services for Businesses

ESADE Business School's Career Services team offers companies the following MBA recruitment services for internships, projects and full-time recruitment:

- Talent Recruitment Events:
 - MBA Career Week: 19th - 26th October, 2007
 - International Career Day: 14th November, 2007
 - MBA Career Forum: 4th & 5th February, 2008
- Corporate Presentations
- On-campus interviews
- Telephone and videoconference interview facilities
- Publication of Job Offers online: www.talent.esade.edu
- Résumé Book
- On-line CV search: www.esade.jobs

Algunos ejemplos de proyectos

Finanzas

- Análisis de la empresa y valoración de su compra por parte de un grupo inversor.
- Estudio de viabilidad del establecimiento de una filial en otro país.
- Análisis del balance del cliente para la renovación de líneas de crédito.
- Desarrollo de nuevos servicios basados en el estudio de mercado dentro de la empresa.
- Evaluación de la inversión del desarrollo de la propiedad comercial.

Consultoría

- Definición de la estrategia para el traslado de las instalaciones de producción a varios países de bajo coste.
- Desarrollo de estrategias para la definición de precios de nuevos productos para su lanzamiento en mercados claves.
- Diseño de un modelo de e-commerce en una empresa B2B.

Recursos humanos

- Diseño y presentación de un nuevo sistema de remuneración para la fuerza de ventas dentro de una división concreta.
- Estudio de los procesos de contratación, formación y motivación de la fuerza de ventas en una empresa de venta directa.

- Desarrollo de un modelo ejecutivo de evaluación y remuneración.
- Reorganización de la estructura interna de una pequeña empresa: definición de tareas, responsabilidades y métodos de evaluación.

Marketing

- Proyectos internacionales de investigación de mercados.
- Establecimiento de operaciones de exportación.
- Estudio de la red de ventas y distribución en varios países.
- Organización de campañas de promoción y publicidad.
- Estudio de viabilidad y plan de acción para el lanzamiento de un nuevo producto. Identificación de mercados potenciales.

Operaciones

- Mejora de los sistemas de gestión de stocks en varios sectores.
- Estudio del movimiento de materiales en la fábrica, su transporte y envío.
- Análisis y evaluación de los procesos de producción, minimizando los residuos.
- Determinación de las necesidades de materias primas, mejoras en los procesos de adquisición y diseño de nuevas políticas.



Algunas consideraciones

Remuneración

Se recomienda a las empresas que remuneren las prácticas y los proyectos en función de la experiencia del candidato, el nivel y el alcance del proyecto, así como el grado de responsabilidad que se le requiere. Los gastos asociados al proyecto (viajes, hotel, comidas) debe cubrirlos la empresa.

Consideraciones legales – Fundación ESADE

Durante el programa MBA, ESADE facilita la incorporación de candidatos para la realización de prácticas o proyectos mediante un convenio o acuerdo entre la Fundación ESADE y la empresa. En virtud de este acuerdo, la empresa continúa la formación del estudiante a través de actividades formativas en el trabajo y ofrece la remuneración que corresponde al estudiante por el proyecto de empresa a un fondo de becas creado por ESADE para ayudar a financiar los estudios del alumno. Por su parte, ESADE remunera al candidato, que no es considerado empleado de la empresa sino un estudiante que lleva a cabo un proyecto como parte integral del programa MBA. Por tanto, la empresa está exenta de pagar la seguridad social o el seguro de enfermedad del candidato y la cantidad abonada puede desgravarse, dependiendo de la legislación de cada país.

Asimismo, las empresas deben añadir un 4% al importe neto que el estudiante deba percibir, a fin de cubrir las deducciones del impuesto sobre la renta y los gastos de administración.

Dada la naturaleza del acuerdo entre ambas partes, la Fundación ESADE no puede expedir factura, pero entregará a la empresa un certificado de donación.

Cobertura sanitaria

Durante todo el período de prácticas o del proyecto de empresa, los candidatos están cubiertos por una póliza de seguro de accidente y responsabilidad civil, dado que continúan siendo estudiantes de ESADE a todos los efectos.

Visado

El visado corre a cargo del estudiante, con la colaboración de la empresa, en función de las necesidades y las regulaciones del país en el que el estudiante lleva a cabo el proyecto. En España, no se exige el visado para realizar prácticas o proyectos de empresa en el transcurso del programa MBA.

Servicios a las empresas

El equipo del Servicio de Carreras Profesionales de ESADE Business School ofrece a las empresas los siguientes servicios para la realización de prácticas, proyectos o para la contratación a jornada completa:

- Talent Recruitment Events:
 - MBA Career Week: 19 - 26 de octubre, 2007
 - International Career Day: 14 de noviembre, 2007
 - Foro de Empresas MBA: 4 & 5 de febrero, 2008
- Presentaciones de empresas
- Entrevistas en el campus
- Instalaciones para entrevistas telefónicas y por videoconferencia
- Publicación de las ofertas de trabajo en línea: www.talent.esade.edu
- Libro de currículos
- Búsqueda de CV online: www.esade.jobs



2007/2009

Class Profiles

Perfiles Promoción

In the following pages you will find the short CVs for ESADE Business School's first year MBA students in the English and Spanish Full Time programmes. For a structural guide, please see the below CV template.

En las siguientes páginas encontrará los CVs breves de los alumnos de 1er curso del Full Time MBA de ESADE Business School, en inglés y español. A continuación se presenta la estructura que siguen estos CV's.

Surname, Name

Nationality; Age
Languages: **(N)** Native, **(F)** Fluent, **(I)** Intermediate, **(B)** Beginner
Degree, University, Country
Company, Country, (Years)
Job Title/responsibility
Description of experience
Company, Country, (Years)
Job Title/responsibility
Description of experience

Apellido, Nombre

Nacionalidad; Edad
Idiomas: **(N)** Nativo, **(F)** Fluído, **(I)** Intermedio, **(B)** Básico
Titulación, Universidad, País
Empresa, País, (Años)
Cargo/responsabilidad
Descripción de experiencia
Empresa, País, (Años)
Cargo/responsabilidad
Descripción de experiencia



Abdul, Kareem

Indian/Work Permit for Hong Kong; 23
Languages: Tamil (N), English (F), Spanish (B), French (B)
Engineering Degree, Anna University, India

Houston Machinery Co. Ltd., Hong Kong (2 years)
Overseas Operations Manager (1 year)

Responsible for the company's overseas business development and strategic planning, managing a team of 15 in India and Dubai. Initiated the setting up of multiple departments to outsource varied products from China. Responsible for finalizing the deal to set up multiple power plants in India.

Assistant Sales Manager (1 year)

Responsible for opening up new business leads. Increased net profit by 4%. Obtained 25% sales growth for 4 months and reached the sales targets.

Indio/Permiso de trabajo para Hong Kong; 23
Idiomas: Tamil (N), Inglés (F), Español (B), Francés (B)
Ingeniería, Universidad Anna, India

Houston Machinery Co.Ltd., Hong Kong (2 años)
Gerente de Operaciones (1 año)

Responsable del desarrollo de negocios y planificación estratégica de la compañía, manejando un equipo de 15 personas en India y Dubai. Responsable de finalizar el acuerdo para la puesta en marcha de múltiples plantas de luz en India.

Asistente del Gerente de Ventas (1 año)

Responsable de desarrollar nuevos negocios. Aumenté el beneficio neto en un 4%. 25% de crecimiento en ventas en 4 meses y logro de objetivos comerciales.



Aguirrezabal Mezo, Iker

Venezuelan; 26
Languages: Spanish (N), English (F), Japanese (B)
Mechanical Engineer, Universidad Metropolitana, Venezuela

Toyota, Venezuela (2 years)
Purchase Analyst of Local Parts

Localization, development and negotiation of local parts and production tools within the Andean Region to be used in the assembly of the following vehicles: Corolla, Hilux, Dyna, Terios.

Industrias Corpañal, Venezuela (1 year)

Project Engineer

Development, design and construction of a cellulose and super absorbent recycling filter for two baby diaper product lines.

Venezolano; 26
Idiomas: Español (N), Inglés (F), Japonés (B)
Ingeniero Mecánico, Universidad Metropolitana, Venezuela

Toyota, Venezuela (2 años)

Analista de Compra de Partes Locales

Localización, desarrollo y negociación de piezas locales y herramientas de fabricación dentro de la Región Andina, para ser utilizados en el ensamble de los vehículos: Corolla, Hilux, Dyna, Terios.

Industrias Corpañal, Venezuela (1 año)

Ingeniero de Proyecto

Desarrollo, diseño y construcción de un filtro para la recirculación de celulosa y super absorbente para dos líneas de pañales de bebé.



Alonso, Monica

US American; 26
Languages: English (N), Spanish (F)
BS in Business Administration, University of Southern California, USA

New Regency Productions, Inc., United States (4 years)
Production Accountant (1.5 years)

Performed post-production accounting & analysis on budgets over US\$550M for 12 feature film releases. Established all production bank accounts (Int'l & Domestic), coordinated weekly funding & managed cash distribution with corporate counterparts.

Financial Analyst (2.5 years)

Oversaw the cash management of over US\$40M in monthly disbursements to projects in various countries while maintaining a US\$500M JP Morgan Chase credit facility. Quarterly financial control of syndication deals.

Estadounidense; 26
Idiomas: Inglés (N), Español (F)
Lic. en Económicas y Empresariales, University of Southern California, EE.UU.

New Regency Productions, Inc., Estados Unidos (4 años)
Contabilidad de Producción (1,5 años)

Resp. de contabilidad y análisis de post producción de presupuestos de más de 550M\$ de 12 películas estrenadas. Resp. de las cuentas bancarias de producción, coordinación de las provisiones semanales y distribución del dinero de caja con homólogos corporativos.

Analista Financiero (2,5 años)

Control y gestión mensual del dinero de caja de más de 40 M\$ de proyectos en varios países y de un crédito de JP Morgan Chase de 500M\$. Control cuatrimestral de acuerdos valorados a 2000M\$.



Aparicio, Luis Felipe

Colombian; 28
Languages: Spanish (N), English (F)
BA in Business Management, CESA, Colombia

Acciones y Valores – Western Union, Colombia (4.5 years)
Regional Manager (1.5 years)

Managed the commercial area of Western Union's money transfer service for the Colombian central region. Increased transaction volume by 17% and total revenue by 18%.

Marketing Analyst (3 years)

Introduced marketing strategies and launched two new value added products.

Banco Santander, Colombia (1 year)
Marketing Analyst

Colombiano; 28
Idiomas: Español (N), Inglés (F)
Lic. en Administración de Empresas, CESA, Colombia

Acciones y Valores – Western Union, Colombia (4,5 años)
Gerente Regional (1,5 años)

Dirección del área comercial en la región central de Colombia para el servicio de giros de Western Union. Incremento de 17% en el volumen de transacciones y de 18% en ingresos.

Analista de Marketing (3 años)

Introducción de estrategias de marketing y de nuevos productos de valor agregado.

Banco Santander, Colombia (1 año)
Analista de Marketing



Armitage, Edward

British; 27
Languages: English (N), French (F), Spanish (I)
MA (hons) French & Philosophy, University of Edinburgh, UK

Feefo (Web 2.0 startup), UK (1 year)
Business Development Manager

Developed business model alongside CEO. Responsible for sales & marketing strategy. Identified and implemented strategic partnerships, and closed key sales accounts.

Tigerama (Internet consultancy), UK (3 years)

Director / Founder

Oversaw all aspects of the business. Managed virtual teams in India & Romania. Overall P&L responsibility.

Británico; 27
Idiomas: Inglés (N), Francés (F), Español (I)
MA (hons) Francés & Filosofía, Universidad de Edimburgo, Reino Unido

Feefo (Web 2.0 startup), Reino Unido (1 año)

Manager de Desarrollo de Negocios

Desarrollo del modelo de negocio con el CEO. Responsable en la definición de estrategias de marketing y ventas. Identificación e implementación de alianzas estratégicas y cierre de ventas de cuentas clave.

Tigerama (Consultoría de internet), Reino Unido (3 años)

Director / Fundador

Administración de todas las áreas del negocio. Dirección de equipos virtuales en India y Rumanía. Responsable de los resultados financieros de la compañía.



Atkinson Garcia, Christian

Spanish/American; 26
Languages: English (N), Spanish (N), German (B)
BSc. in Marketing, Metropolitan State College of Denver, USA

[Cbeyond, USA \(1 year\)](#)

Sales Executive

Generated new sales opportunities through outbound prospect contacts. Incremented customers and sales revenues within assigned objectives.

[Millward Brown, USA \(1 year\)](#)

Assistant Research Executive

Helped clients build strong brands and services using an integrated suite of validated research techniques (brand equity assessments, brand tracking, copy testing, advanced analytics, qualitative research).

Español/Estadounidense; 26
Idiomas: Español (N), Inglés (N), Alemán (B)
Lic. en Marketing, Metropolitan State College of Denver, EE.UU.

[Cbeyond, USA \(1 año\)](#)

Ejecutivo de Ventas

Generé nuevas oportunidades de ventas, mediante visitas personales a clientes potenciales cumpliendo con los objetivos marcados por la dirección.

[Millward Brown, USA \(1 año\)](#)

Asistente de Investigación

Ayudé a mis clientes a desarrollar marcas y servicios líderes en el mercado a través de una suite integrada de técnicas de análisis estadístico, estudios de mercado, copy-testing, y otros métodos registrados de la empresa.



Baiget Moreno, Alejandro

Spanish; 29
Languages: Spanish (N), Catalan (N), English (I)
MA in Business Communication, Universidad de Barcelona, Spain
BA in Journalism, Universidad Ramon Llull, Spain

[Electromein S.A., Spain \(3 years\)](#)

Sales Manager in the Software Department

Project consultant for the implementation of management software for an agricultural processing centre. Responsible for set-up and management of the Murcia and Sevilla delegations.

[Diari de Tarragona, Spain \(2 years\)](#)

Daily Columnist

Español; 29
Idiomas: Español (N), Catalán (N), Inglés (I)
Master en Comunicación Empresarial, Universidad de Barcelona, España
Lic. en Periodismo, Universidad Ramon Llull, España

[Electromein S.A., España \(3 años\)](#)

Gerente Comercial en el Departamento de Software

Consultor de proyectos de implementación de software en centrales hortofrutícolas. Creación y gerencia de las delegaciones de Sevilla y Murcia.

[Diari de Tarragona, España \(2 años\)](#)

Redactor de Columna Diaria



Banez, Kristine Anne

Filipino; 23
Languages: English (N), Filipino (N), Spanish (I)
BA Management Economics, Ateneo de Manila University, Philippines

[Procter & Gamble, Philippines \(2 years\)](#)

Corporate Finance Analyst

Played a key role in the team that revived the Safeguard brand, effectively growing market share from 37% to 45% within 10 months. Co-developed financially-sensible marketing plans for Olay launch which exceeded sales goals by 100% (\$10M vs \$5M). Led Pampers pricing plan to avert potential loss due to tax policy changes and reach sales of \$65M. Developed unit cost and sales targets for Whisper brand to break-even after 10 years of losses. Led a multifunctional team of more than 30 people for a pricing system transition. Developed and implemented a budget management process.

Filipino; 23
Idiomas: Inglés (N), Filipino (N), Español (I)
Lic. en Administración y Economía, Univ. de Ateneo de Manila, Filipinas

[Procter & Gamble, Filipinas \(2 años\)](#)

Analista de Finanzas Corporativas

Papel clave en el equipo que revivió Safeguard, incrementando la participación de mercado de 37% a 45% en 10 meses. Participé en el desarrollo de un plan de mercado para Olay que aumentó las ventas en un 100% (\$10M vs \$5M). Lideré el plan de valoración de Pampers para evitar una pérdida potencial por cambios tributarios y para alcanzar ventas de \$65M. Desarrollé costos unitarios y metas de ventas para que Whisper alcanzara el punto de equilibrio después de 10 años de pérdidas. Lideré un equipo de más de 30 personas para la transición en el nuevo sistema de valoración. Desarrollé e implementé el proceso de administración de presupuesto.



Barajas Nájera, Ainhoa

Spanish; 27
Languages: Spanish (N), Catalan (N), English (F)
Bachelor of Economics, Illes Balears University, Spain

[Ribas Fuster, Spain \(2 years\)](#)

Associate Director

Managed a team of 6 professionals working on projects for the public sector. Treasury management.

[Fundació Universitat Empresa Alicante y Univ. de les Illes Balears \(1 year\)](#)

Researcher

Comparison of innovation indicators within the hotel industry.

Española; 27
Idiomas: Castellano (N), Catalán (N), Inglés (F)
Licenciada en Economía, Universidad de las Islas Baleares, España

[Ribas Fuster, España \(2 años\)](#)

Adjunta a Dirección

Coordiné un equipo de 6 profesionales en el ámbito de la administración pública. Gestión de tesorería.

[Fundació Universitat Empresa Alicante y Univ. de les Illes Balears \(1 año\)](#)

Formadora - Investigadora

Comparación de indicadores de innovación en establecimientos hoteleros.



Beaubien, Matthew

Canadian; 31
Languages: English (N), French (F), Spanish (B)
Mechanical Engineer, University of Alberta, Canada

[MGI Coutier S.A. \(Tier 1 Automotive Supplier\), France \(6 years\)](#)

Sales Manager - North America (2 years)

New business development for Mexican production facility; sales target \$10M.

[Business Development Manager - Cooling Systems \(2 years\)](#)

Led team of three which secured \$5M of new business with Ford UK.

[Performance Assembly Solutions \(2 years\) - Supplier of Niche Assemblies Program Manager](#)

Led launch of 10 programs for Ford NA representing \$10M in sales.

Canadiense; 31
Idiomas: Inglés (N), Francés (F), Español (B)
Ingeniero Mecánico, Universidad de Alberta, Canadá

[MGI Coutier S.A. \(Proveedor directo de autopartes\), Francia \(6 años\)](#)

Gerente de Ventas para Norte América (2 años)

Desarrollo de ventas para una planta en Mexico; objetivo de ventas \$10M.

[Gerente de Desarrollo de Negocios - Sistemas de Refrigeración \(2 años\)](#)

Lideré un equipo de 3 personas logrando \$5M en nuevos negocios con Ford UK.

[Performance Assembly Solutions \(2 años\)](#)

Líder del lanzamiento de 10 programas para Ford NA, \$10M en ventas.



Bernedo, Roger

Peruvian; 26
Languages: Spanish (N), English (F), French (B)
Industrial Engineer, Universidad de Lima, Peru

Manu Perú Holding S.A, Peru (2.5 years)

Operations Coordinator

Responsible for programming and coordinating the fuels supply. Implemented indicators for the optimization of supply, distribution and control of the fuels.

Primax S.A (ex-Shell in Peru), Peru (2.5 years)

Control Management Analyst

Evaluated new projects, participated in both the evaluation and the negotiation process of Shell Ecuador. Consolidated the annual budget and generated management reports.

Peruano; 26
Idiomas: Español (N), Inglés (F), Francés (B)
Ingeniero Industrial, Universidad de Lima, Perú

Manu Perú Holding S.A, Perú (2,5 años)

Coordinador de Operaciones

Responsable de planificar y coordinar el abastecimiento de combustibles, desarrollé y gestioné indicadores para optimizar el abastecimiento, distribución y control de los combustibles.

Primax S.A (Ex Shell del Perú), Perú (2,5 años)

Analista de Control de Gestión

Analicé los nuevos proyectos de la compañía, participé en el proceso de evaluación y negociación de la compra de Shell Ecuador, generé los presupuestos anuales de la compañía y diversos informes de gestión.



Berrocal Rodríguez, Enrique

Peruvian; 31
Languages: Spanish (N), English (F)
Marketing Specialization, ESAN Business School, Peru
Bachelor in Business Administration, University of Lima, Peru

Peruvian Radio Station Corporation (CRP), Peru (4 years)

Promotion and Special Activities BTL Chief

Led/developed a new business division. Executed successful launch campaigns for P&G, Unilever, Kimberly Clark brands. Led a team of 14. Generated US\$2.5M additional income per annum for CRP.

J. Walter Thompson S.A., Peru (1 year)

Junior Account Executive

Managed Kraft Foods, LG and Mattel advertisement and promotional activities.

Peruano; 31
Idiomas: Español (N), Inglés (F)
Especialización en Marketing, Escuela de Negocios ESAN, Perú
Lic. en Administración de Empresas, Universidad de Lima, Perú

Corporación Radial del Perú (CRP), Perú (4 años)

Jefe de Promociones y Actividades Especiales/BTL

Responsable de nueva UEN. Desarrollo completo de campañas promocionales y de lanzamientos para P&G, Unilever y Kimberly Clark. A cargo de 14 personas. La nueva división generó 2.5M US\$/año.

J. Walter Thompson S.A., Perú (1 año)

Ejecutivo de Cuentas Júnior

Gestión de cuentas publicitarias y promocionales de Kraft Foods, LG, Mattel.



Bessa, Elisa

Spanish; 30
Languages: Spanish (N), Catalan (N), English (I)
BSc in Pharmacy and Biochemistry, Universidad de Barcelona, España

Accenture, Spain (3 years)

Strategic Consultant

Elaboration of sectorial studies, communication plans and quality satisfaction studies and project management for different clients in the telecommunications and government sectors.

Lucarit, Spain (2 years)

Strategic Consultant

Periodic collaborations in proposals, products and markets analysis, research for different clients.

Española; 30
Idiomas: Español (N), Catalán (N), Inglés (I)
Lic. en Farmacia y Bioquímica, Universidad de Barcelona, España

Accenture, España (3 años)

Consultor Estratégico

Elaboración de estudios sectoriales, planes de comunicación, estudios de niveles de satisfacción de calidad y colaboración en la gestión de proyectos, la mayoría pertenecientes al área de Telecomunicaciones y Gobierno.

Lucarit, España (2 años)

Consultor Estratégico

Colaboraciones puntuales realizando propuestas, análisis de productos y mercados, y búsquedas para diferentes clientes.



Blázquez Soriano, César

Spanish; 27
Languages: Spanish (N), Catalan (N), English (F), French (F), Italian (I)
Telecommunications Engineer, Universitat Politècnica de Catalunya, Spain

Straw SA (top plastic extrusion company), Spain (3 years)

Maintenance and Process Manager (1 year)

Managed a team of 7 with new systematics which led to reduced time for maintenance actions (production stops) by 15%.

Process Engineer (2 years)

Led production improvements obtaining 10% annual production growth.

Accenture S.L., Spain (1 year)

Technological Consulting Analyst (Siebel, a CRM software)

Español; 27
Idiomas: Español (N), Catalán (N), Inglés (F), Francés (F), Italiano (I)
Ingeniero Superior de Telecomunicación, UPC, España

Straw SA, (extrusión de perfiles plásticos), España (3 años)

Director de Mantenimiento y Procesos (1 año)

Gestioné un equipo de 7 personas y reduje el tiempo de intervención en un 15%, manteniendo también mis funciones como ingeniero de procesos.

Ingeniero de Procesos (2 años)

Dirigí mejoras de producción logrando incrementos anuales del 10%.

Accenture S.L., España (1 año)

Analista de Consultoría Tecnológica (Siebel, software CRM).



Borgini, Leonardo

Italian; 33
Languages: Italian (N), English (F), French (F), Spanish (F), Chinese (B)
Master in Marketing and Communications, Professional Data Gest, Italy
Telecommunications Engineering, Politecnico di Milano, Italy

Andrew Wireless Systems, Italy (3 years)

Product Manager Assistant

Supported sales team in US, EU, Asia (overall sales US\$10M/year). Designed brochures, publicity materials, user manuals for a new series of 40 products (15% sales increase). Supported 10 on-site installers in EU. Developed competitors' analysis.

Valerio Maioli Spa, Italy (1 year)

Project Manager

Coordinated e-learning installations in 21 Universities (overall value \$450,000).

Italiano; 33
Idiomas: Italiano (N), Inglés (F), Francés (F), Español (F), Chino (B)
Master en Marketing y Comunicación, Professional Data Gest, Italia
Ingeniero Superior de Telecomunicaciones, Politecnico di Milano, Italia

Andrew Wireless Systems, Italia (3 años)

Adjunto al Responsable del Producto

Soporte a los vendedores en EE.UU, UE, Asia (ventas anuales 10M \$). Elaboré folletos, manuales de usuario, material promocional para una nueva serie de 40 productos (+15% ventas). Soporte a 10 instaladores en UE. Análisis de los competidores.

Valerio Maioli Spa, Italy (1 año)

Gerente de Proyectos

Coordinación de instalaciones de e-learning en 21 universidades (valor total: 450.000 \$).



Brattin, Thomas Matthew

American; 25
Languages: English (N), Spanish (B)
BSc. in Business Finance, California State University, USA

Citigroup, USA (2.5 years)

Credit Analyst

Managed a \$3.3 million portfolio of commercial credit accounts. Monitored credit risk and developed client relationships while supervising appraisals and leading site inspections. Worked with senior credit team to assist in credit underwriting.

Fresno Madera Farm Credit, USA (8 months)

Loan Analyst

Conducted and compiled industry and company analyses to identify potential commercial deals for portfolio managers to review.

Estadounidense; 25
Idiomas: Inglés (N), Español (B)
Lic. en Finanzas, Univ. Estatal de California, EE.UU.

Citigroup, EE.UU. (2,5 años)

Analista de Crédito

Dirigí una cartera de 3,3 millones de dólares en préstamos comerciales. Trabajé con un equipo senior en la alocaación de créditos. Fortalecí las relaciones con clientes. Supervisé el riesgo crediticio a través de la revisión de las valoraciones de activos y la realización de inspecciones en el sitio.

Fresno Madera Farm Credit, EE.UU. (8 meses)

Analista de Préstamos

Desarrollé y compilé análisis de compañías e industrias para administradores de portafolios para identificar y referenciar negocios potenciales.



Brechmann, Anne

German; 27
Languages: German (N), English (F), Spanish (I)
Diploma in Commercial Information Technology, FHDW Paderborn, Germany

Itelligence AG, Germany (5 years)

Consultant (1.5 years)

Introduced module Quality Management (QM) as sub-project leader and module Materials Management (MM) as consultant with 2 customers. Trainer for processes of MM and QM within groups of up to 15 persons.

Developer (3.5 years)

ERP Development within over 15 client-projects.
CRM Development and Implementation within 3 client-projects.
Trainer for Abap/4 programming techniques and CRM technologies.

Alemania; 27
Idiomas: Alemán (N), Inglés (F), Español (I)
Diploma en Tecnología Informática Comercial, FHDW Paderborn, Alemania

Itelligence AG, Alemania (5 años)

Consultora (1,5 años)

Sub-directora de proyecto para la introducción del módulo de Administración de Calidad (AC) y consultora en módulo de Administración de Materiales (AM). Capacitación en procesos de AC y AM para grupos de 15 personas.

Developer (3,5 años)

ERP Programación en mas de 15 proyectos del cliente.
CRM programación e implementación en 3 proyectos del cliente.
Capacitación en la programación en Abap/4 y las tecnologías de CRM.



Brodber, Tonni Ann

Canadian/Trinidadian; 27
Languages: English (N), French (I), Spanish (B)
MSc in Development Studies, London School of Economics, UK
BSc in International Relations (Hons), University of the West Indies, Jamaica

National Council for Research on Women (NCRW), USA (1.5 years)

Research Fellow

Spearheaded initiative which expanded generational and ethnic diversity within NCRW by 150%. Conducted research on women's voting interests for presentation to a Congressional Caucus. Led a team of 4 researchers in the gathering and analysis of data on cutting-edge issues on diversity in the workplace for major corporations.

United Nations Development Fund for Women, Haiti (6 months)

Women's Rights/Gender Advisor

Canadiense/Trinitaria; 27
Idiomas: Inglés (N), Francés (I), Español (B)
Master en Estudios de Desarrollo, London School of Economics, UK
Lic. en Relaciones Internacionales, University of the West Indies, Jamaica

Consejo Nacional de Investigación sobre Mujeres, EEUU (1.5 años)

Investigadora

Incrementé la diversidad generacional y étnica del consejo en un 150%. Realicé investigaciones sobre los intereses de voto de las mujeres para su presentación en el grupo multidisciplinario del Congreso. Lideré un equipo de 4 personas en la recompilación y análisis de datos sobre la diversidad en el ambiente laboral de grandes empresas.

Fondo de las Naciones Unidas para la Mujer, Haití (6 meses)

Consejera sobre derechos de la mujer



Bukharova, Yulia

Russian/EU Resident; 30
Languages: Russian (N), English (F), Spanish (F)
BA in Economics, Kemerovo State University, Russia

Kommersant-N (supermarket chain, 1 commercial centre), Russia (2.5 years)

Economist

Responsible for the financial planning (turnover €100M per year), current liabilities, analysis of the profitability of the goods (150 suppliers). Negotiated and managed a mobile phone network for the group of 90 people.

Centreprodservice (supermarket chain, 980 employees), Russia (4 years)

Economist

Responsible for the financial planning (turnover €89M p/year), analysis of the stock cost (€27M p/year), and documents for the bank credits (5 banks).

Rusa/Residente de la UE; 30
Idiomas: Ruso (N), Inglés (F), Español (F)
Licenciada en Económicas, Universidad Estatal de Kemerovo, Rusia

Kommersant-N (cadena de supermercados, 1 centro comercial), Rusia (2,5 años)

Economista

Responsable del plan financiero (100 M€ facturación anual), los pagos corrientes, análisis de la rentabilidad de los productos (150 proveedores). Negocié y gestioné una red de telefonía móvil del grupo para 90 personas.

Centrprodservice (cadena de supermercados, 980 empleados), Rusia (4 años)

Economista

Responsable del plan financiero (89 M€ facturación anual), análisis valoración almacenes (27 M €/año) y préstamos bancarios (5 bancos).



Cabra, Adriana

Colombian; 26
Languages: Spanish (N), English (F)
MA in Corporate Finance, CESA, Colombia
BA in Business Administration, Universidad de La Sabana, Colombia

Colombia Movil S.A. E.S.P., Colombia (3 years)

SOX Auditor (1 year)

Audit on internal controls over financial reporting for listing in the stock market. An effectiveness of close to 60% was achieved in 7 months.

Financial Management and Planning Analyst (2 years)

Developed the control panel of key indicators and revenue leakage.

Avantel S.A., Colombia (2 years)

Financial Planning Analyst

Colombiana; 26
Idiomas: Español (N), Inglés (F)
Posgrado en Finanzas Corporativas, CESA, Colombia
Lic. en Administración de Empresas, Universidad de La Sabana, Colombia

Colombia Móvil S.A. E.S.P., Colombia (3 años)

Auditor SOX (1 año)

Auditoría de control interno sobre reportes financieros para cotización en bolsa de valores. Se logró una efectividad cercana al 60% en 7 meses.

Analista de Proyecciones y Gestión Financiera (2 años)

Desarrollé el panel de control de indicadores clave y de fugas de ingresos.

Avantel S.A., Colombia (2 años)

Analista de Planificación Financiera



Castellanos, Gabriela

Salvadoreña/US American; 25
Languages: Spanish (N), English (F)
BA in Economics, American University, USA

Banco Cuscatlan, El Salvador (2 years)

Projects Manager, Cuscatlan Family Remittances

Responsible for the development and follow through of 3 new and innovative products that generated additional sources of income and contributed to the increase of market share by 3%.

Banco Agrícola, El Salvador (1 year)

Financial Analyst

Prepared risk analysis for credits solicited by different companies, categorized by size of the company and amount of credit (up to \$5M).

Salvadoreña/Estadounidense; 25
Idiomas: Español (N), Inglés (F)
Lic en Economía, American University, EE.UU.

Banco Cuscatlan, El Salvador (2 años)

Jefe de Proyectos, Remesas Familiares Cuscatlan

Responsable por el desarrollo y seguimiento de 3 nuevos productos que generaron fuentes adicionales de ingresos. Productos innovadores que contribuyeron al crecimiento del 3% de la participación en el mercado.

Banco Agrícola, El Salvador (1 año)

Analista Financiera

Preparé análisis de riesgo sobre solicitudes de crédito (hasta \$5M) diariamente, a partir de la información enviada por las empresas solicitantes (mediana empresa y corporativo).



Chain Dumit, Sergio

Chile; 28
Languages: Spanish (N), English (F), French (F), German (B)
MSc in Marketing, Adolfo Ibáñez University, Chile
BA in Business Administration, Adolfo Ibáñez University, Chile

L'Oréal Group, Chile (3 years)

Redken Product Manager (1 year)

Planned, implemented and controlled the brand's marketing plan and its product launches. In charge of stock management, sales forecasting and control of the brand's marketing budget.

Key accounts Product Manager (2 years)

Prepared and executed a customized marketing plan for the key customers. In charge of all the CRM initiatives. Obtained 31% increase in sales.

Chileno; 28
Idiomas: Español (N), Inglés (F), Francés (F), Alemán (B)
Máster en Marketing, Universidad Adolfo Ibáñez, Chile
Licenciatura en Administración de Empresas, Univ. Adolfo Ibáñez, Chile

L'Oréal Group, Chile (3 años)

Jefe de Producto Marca Redken (1 año)

Planificación, implementación y control del plan de marketing de la marca y sus lanzamientos de producto. A cargo de la gestión de stocks, de las previsiones de ventas y control del presupuesto de marketing de la marca.

Jefe de Producto Cuentas Claves (2 años)

Preparación y ejecución de un plan de marketing personalizado para las cuentas claves. A cargo de las acciones de CRM. Aumento de ventas en un 31%.



Chávez, Kelly

US American; 27
Languages: English (N), Spanish (I)
BA in Finance, University of Texas Austin, USA

FTI Consulting (formerly PwC, Business Advisory), USA (3 years)

Senior Consultant

Assisted satellite provider during a US\$6.4 billion acquisition. Consulted bankrupt clients during reorganizations (Chapter 11). Calculated and analyzed borrowing bases on behalf of banks.

May Department Stores, USA (2 years)

Markdown Analyst

Responsible for reporting and managing daily markdown budget for 16 divisions (\$1.9B in sales) to attain profit margin.

Estadounidense; 27
Idiomas: Inglés (N), Español (I)
Lic. en Finanzas, Universidad de Texas Austin, EE.UU.

FTI Consulting, Inc., EE.UU. (3 años)

Consultor Senior

Asesoré a un proveedor satélite durante una adquisición de US\$6,4MM. Asesoré a clientes en bancarrota durante reorganizaciones. Calculé y analicé las bases de préstamos para bancos.

May Department Stores, EE.UU. (2 años)

Analista de Reducción de Precios Establecidos

Responsable de informar y manejar el presupuesto diario de reducción del precio establecido para 16 divisiones (\$1,9MM en ventas) para alcanzar el margen de beneficio.



Chen, Ying-Yu (Erica)

Taiwanese; 26
Languages: Chinese (N), English (F), Spanish (B)
BA in Economics, National University of Taiwan, Taiwan

L'Oréal, Taiwan (6 months)

Recruiting Executive, Human Resources Department

Managed materials for brand promotion in the campus recruiting campaign, enhanced brand awareness and increased applications by 20%.

BenQ Corporation, Taiwan (2 years)

Specialist, Branding Department (Marketing Communications)

Led mobile phone marketing projects. Increased sales by 20% in Asia BenQ-Siemens launch campaigns. Coordinated between Asia Pacific marketing department (10 countries) and German HQ, reconstructed marketing materials delivery process and reduced time to 50%.

Taiwanese; 26
Idiomas: Chino (N), Inglés (F), Español (B)
Lic. en Economía, Universidad Nacional de Taiwán, Taiwán

L'Oréal, Taiwán (6 meses)

Ejecutiva de Selección, Departamento de RR.HH.

Gestioné los materiales para promocionar la marca durante eventos de "campus recruiting". Incrementé candidaturas en un 20%.

BenQ Corporation Taiwán (2 años)

Especialista, Departamento de Branding (Comunicación de Marketing)

Lideré proyectos de marketing de telefonía móvil, lanzando campañas de ventas de BenQ-Siemens en Asia aumentando ventas en un 20%. Coordiné los departamentos de marketing en Asia-Pacífico (10 países) y la sede en Alemania, reduciendo el tiempo de entrega en un 50%.



Chen, Yu-Lin

Taiwanese; 28
Languages: Mandarin (N), Taiwanese (N), English (F), Spanish (B)
BA in MIS, Da-Yeh University, Taiwan

Ericsson, Taiwan (2 years)

Support Engineer

Investigated faults and proposed solutions to clients decreasing breakdowns by 30% and increasing client satisfaction by 90%. Obtained long-run contracts by meeting 90-95% of client objectives.

The Pacific Sogo Department Store, Taiwan (8 months)

Floor Manager

Increased sales target by 10% (from \$120m to \$135m). Topped sales volume over counterparts by 15%. Managed brands and raised revenue by 5%.

Taiwanés; 28
Idiomas: Mandarín (N), Taiwanés (N), Inglés (F), Español (B)
Lic en Sistemas de Información, Da-Yeh Universidad, Taiwán

Ericsson, Taiwan (2 años)

Asistente Ingeniero

Investigación de errores y propuesta de soluciones para clientes. Reducción de averías en un 30%, aumento de satisfacción de clientes en un 90%. Conseguí contactos a largo plazo por satisfacer 90-95% de los objetivos de clientes.

The Pacific Sogo Department Store, Taiwán (8 meses)

Gerente de Planta

Incremento de 10% del objetivo de ventas. Aumento de 15% en volume de ventas. Dirigí las marcas, aumento de beneficio en un 5%.



Combs, Crystal

US American; 27
Languages: English (N), Spanish (F)
BA in Spanish Literature, University of California Santa Cruz, USA

[SCORE! Educational Centers, USA \(5 years\)](#)

Center Director (2.5 years)

Managed a for-profit tutoring center with gross revenue of \$350,000 per year and more than 100 students enrolled in the program. Responsible for developing staff of 13 employees. Wrote and executed monthly sales and marketing plans. Oversaw customer service, revenue collection and management.

Program Director (2 years)

Managed monthly customer service and retention, and student curriculum.

Estadounidense; 27
Idiomas: Inglés (N), Español (F)
Licenciatura en Filología Española, Univ. de California Santa Cruz, EE.UU.

[SCORE! Educational Centers, EE.UU. \(5 años\)](#)

Directora del Centro (2,5 años)

Directora de un centro de educación privado con facturación anual de 350.000 \$ y con más de 100 estudiantes matriculados. Responsable del desarrollo del personal de 13 empleados. Encargada de escribir y ejecutar planes mensuales de ventas y marketing, supervisora de los servicios a los clientes, y responsable de los cobros.

Directora del Programa (2 años)

Directora de servicio al cliente y supervisora desarrollo académico.



Corcoran, Michael

Irish; 28
Languages: English (N), Spanish (I), Irish/Gaelic (F)
Graduate Diploma Information Systems (Hons), University Limerick, Ireland
Bachelor of Commerce (Hons), University College Dublin, Ireland

[AIB Bank, Ireland \(5 years\)](#)

Senior SAP Developer & IT Delivery Manager (2.5 years)

Re-engineered, analysed and developed business processes on Global SAP Finance & HR Module Implementations (Total Budget: €75M). Responsible for process management and co-ordination of IT delivery.

Project Manager/Team Lead (2.5 years)

Planned, designed, controlled and led IT development team to deliver high quality IT solutions for Finance & HR Business divisions.

Irlandés; 28
Idiomas: Inglés (N), Español (I), Irlandés/Gaélico (F)
Postgrado en Sistemas Informáticos, Universidad Limerick, Irlanda
Licenciatura en Comercio, Universidad College Dublín, Irlanda

[AIB Bank, Irlanda \(5 años\)](#)

Desarrollador Senior de SAP y Gerente de Entregas de IT (2,5 años)

Reingenieré, analicé y desarrollé procesos empresariales en Aplicaciones Modulares de Finanzas y RR.HH. de SAP Global (Presupuesto Total: 75M€). Responsable de gerencia de proceso y coordinación de entregas de IT.

Gerente de Proyecto/Líder de equipo (2,5 años)

Planifiqué, diseñé, controlé y lideré el equipo de desarrollo de IT a entregar soluciones de primera calidad a divisiones empresariales de Finanzas y RR.HH.



Corwith, Katherine

US American; 26
Languages: English (N), Spanish (F), Portuguese (I), French (B)
BA (Honours) in Latin American Economics, McGill University, Canada

[Peace Corps, Dominican Republic \(3 years\)](#)

Environment Sector Volunteer Coordinator (1 year)

Supervised 33 volunteers working on initiatives in ecotourism, microenterprise and youth mobilization. Compiled and reported on strategic statistics for monitoring and evaluation of programmatic projects.

Rural Community Development Volunteer (2 years)

Introduced microenterprise production and marketing techniques to a 32-member mothers' association, trained members in project management and basic accounting. Created a 60-participant youth leadership conference.

Estadounidense; 26
Idiomas: Inglés (N), Español (F), Portugués (I), Francés (B)
Licenciada en Economía Latinoamericana, Universidad McGill, Canadá

[Cuerpo de Paz, República Dominicana \(3 años\)](#)

Coordinadora de Voluntarios del Sector Medioambiental (1 año)

Supervisé 33 voluntarios trabajando en iniciativas de ecoturismo, micro empresa, y movilización de jóvenes. Coleccioné y evalué estadísticas estratégicas para monitorización y evaluación de proyectos programáticos.

Voluntaria de Desarrollo de Comunidades Rurales (2 años)

Introduce técnicas de producción y marketing micro empresarial a una asociación de 32 madres, les entrené en gestión del proyecto y contabilidad básica. Creé una conferencia de liderazgo juvenil de 60 participantes.



Cresti, Giulia

Italian; 27
Languages: Italian (N), English (F), Spanish (F)
BA in Economics, Bocconi University, Italy

[PricewaterhouseCoopers Spa, Italy \(2 years\)](#)

Auditor

Responsible for reviewing client Trial Balance and Profit & Loss Statement for clients in the telecom, gaming and motorcycle industries. Clients included Colt Telecommunication, Sisal Spa and MV Agusta. Responsible for the training of the staff.

[RCS Mediagroup, Italy \(1 year\)](#)

Product Marketing Manager

Responsible for "Amica" and "Io Donna", two leading Italian ladies' magazines.

Italiana; 27
Idiomas: Italiano (N), Inglés (F), Español (F)
Licenciatura en Economía, Universidad Bocconi, Italia

[PricewaterhouseCoopers Spa, Italia \(2 años\)](#)

Auditor

Responsable de la auditoría de los estados financieros de clientes en los sectores de telecomunicaciones, apuestas y motociclismo. Principales clientes: Colt Telecommunication, Sisal Spa y MV Agusta. Responsable del entrenamiento de personal.

[RCS Mediagroup, Italy \(1 año\)](#)

Gerente de Producto

Responsable de "Amica" y "Io Donna", dos revistas femeninas líderes en Italia.



Deo, Amrit Singh

Indian; 31
Languages: Hindi (N), English (F), Spanish (B)
BA Honours in Economics, Delhi University, India

[Ericsson, India \(1.5 years\)](#)

Senior Manager - Marketing & Communication

Drove €2.7 M Brand Equity improvement program across India, Sri Lanka, Bhutan & Maldives (achieved 2% gain), led team of 3.

[Genesis Burson Mastellar \(a WPP company\), India \(4.5 years\)](#)

Associate Partner (1 year)

Developed proprietary Corporate Social Responsibility (CSR) framework. Led Strategic Business Unit worth €0.5 M (included largest client account of the firm), with team of 8.

Indio; 31
Idiomas: Hindi (N), Inglés (F), Español (B)
Licenciatura en Economía, Universidad de Delhi, India

[Ericsson, India \(1.5 años\)](#)

Gerente Senior - Marketing y Comunicación

Lideré un programa de 2,7 M€ para mejorar la percepción de la marca en India, Sri Lanka, Bhutan y Maldivas (incremento del 2%). Lideré 3 personas.

[Genesis Burson Mastellar \(una agencia del Grupo WPP\), India \(4,5 años\)](#)

Socio (1 año)

Creé una metodología registrada para aplicar prácticas de Responsabilidad Social Corporativa (RSC); lideré una unidad de negocio, con ganancias de 0,5 M€ y un equipo de 8 personas.



d'Imporzano, Matteo

Italian; 29
Languages: Italian (N), Spanish (F), English (F), French (I), Catalan (B)
Diploma in Accounting & Management Control, SDA Bocconi University, Italy
BA in Public Relations, IULM University, Italy

Irish Distillers Group Pernod Ricard, Ireland (1 year)

Brand Manager, Jameson Premiums

In charge of the worldwide launch of the new Jameson Premium Whiskeys range, developing the brand strategy and the marketing plan, leading a cross-functional team of 7 people.

Pernod Ricard, Italy (3 years)

Product Manager, Ballantines, Glen Grant, Larios, Clan Campbell

Total marketing budget managed: €8.4m for the Italian market.

Italiano; 29
Idiomas: Italiano (N), Español (F), Inglés (F), Francés (I), Catalán (B)
Diploma en Control de Gestión, SDA Universidad Bocconi, Italia
Lic. en Relaciones Públicas, Universidad IULM, Italia

Irish Distillers Grupo Pernod Ricard, Irlanda (1 año)

Brand Manager, Jameson Premiums

Lideré el lanzamiento de la nueva gama de Jameson Premium Whiskeys a nivel mundial desarrollando la estrategia de marca y el plan de marketing, coordinando un equipo multifuncional de 7 personas.

Pernod Ricard, Italia (3 años)

Product Manager, Ballantines, Glen Grant, Larios, Clan Campbell

Presupuesto de marketing gestionado 8.4m€ para el mercado italiano.



Duncan, Shani

Trinidadian/Jamaican; 25
Languages: English (N), Spanish (I)
BSc in Marketing and International Business, University of Maryland, USA

Overture Technologies, USA (3 years)

Marketing Manager

Implemented new sales strategy resulting in dramatic client growth of 500%. Prepared and delivered interactive product demonstrations. Promoted from Marketing Assistant to Manager within 2 years.

P&S Rental Services, Trinidad (7 years)

Marketing Consultant

Executed a Six Sigma project to correct inefficiencies in the logistics process by 85%. Designed and maintained the company's first interactive website.

Trinitense/Jamaicana; 25
Idiomas: Inglés (N), Español (I)
Lic. en Marketing y Comercio Internacional, Universidad de Maryland, EE.UU.

Overture Technologies, EE.UU. (3 años)

Gerente de Marketing

Implementé una nueva estrategia de ventas aumentando el número de clientes en un 500%. Preparé y entregué demostraciones interactivas del producto. Fui promocionada a gerente de marketing en menos de 2 años.

P&S Rental Services, Trinidad (7 años)

Consultora de Marketing

Utilicé Six Sigma para corregir las ineficiencias del proceso logístico. Diseñé y mantuve la primera web interactiva de la compañía.



Echeverría Murguía, Iñigo

Spanish; 25
Languages: Spanish (N), Catalan (N), English (F), French (B), German (B)
Industrial Engineer, Polytechnical University of Catalonia, Spain

ETNIA, Spain (2 years)

Project Manager

"Creation of new professional studies in electronics in Guinea". Planned in Barcelona and executed in situ. Planned and validated the new syllabus. Drafted technical education material. Trained local teachers. Designed and built laboratories.
Budget and purchasing management.
Supervised the project from Barcelona.
Generated awareness of the association and its projects.
Successfully launched new products designed in 3D.

Español; 25
Idiomas: Español (N), Catalán (N), Inglés (F), Francés (B), Alemán (B)
Ingeniero Industrial, Universidad Politécnica de Cataluña, España

ETNIA, España (2 años)

Responsable de Proyecto

"Creación de nuevos estudios profesionales de electrónica en Guinea". Planificación en Barcelona y ejecución in situ. Planificación y validación de planes de estudio. Redacción de material docente técnico. Formación a profesorado nativo. Diseño y construcción de laboratorios. Gestión de presupuesto y de compras.
Seguimiento del proyecto desde Barcelona.
Promoción de la asociación y de sus proyectos.
Diseño en 3D de nuevos productos lanzados exitosamente a la venta.



Faouzi, Tarik

French/Moroccan; 33
Languages: French (N), Moroccan (N), English (F), Spanish (I)
Master in Computerized Production Systems, Univ. of Pau, France
Mechanical and Industrial Engineering, Univ. of Bordeaux, France

Performance Consulting, France (2.5 years)

Senior Consultant/Project Manager

Led 3 IT projects simultaneously (application development and restructuring business processes and organizational structures) for a leading French retirement agency. Managed a team of 12 executives and 5 projects leaders.

Francés/Marroquí; 33
Idiomas: Francés (N), Marroquí (N), Inglés (F), Español (I)
Master en Sistemas de Producción Informatizados, Univ. de Pau, Francia
Ingeniería Mecánica y Producción, Univ. de Burdeos, Francia

Performance Consulting, Francia (2.5 años)

Consultor Senior/Director de Proyecto

Dirigí 3 proyectos simultáneamente (desarrollo de aplicación, y refundición de los procesos y estructuras de organizaciones) para la agencia líder en Francia en retiros. Dirigí un equipo de 12 ejecutivos y 5 jefes de proyectos.

Capgemini, France (3 years)

Project Leader

Led a €4M project. Restructured the core IT System. Supervised 25 people.

Capgemini, Francia (3 años)

Jefe de Proyecto

Lideré proyecto de 4M€ y 25 personas. Reestructuración de los sistemas de IT.



Figueras Batet, David

Spanish; 25
Languages: Spanish (N), English (F), French (B)
MA in Tax Law, ESADE, Spain
Combined BA in Law and MA in Business Law, ESADE, Spain

Uría Menéndez Abogados, Spain (2 years)

Junior Associate Lawyer

Provided legal and tax advice to companies and individuals in the M&A sector.

Español; 25
Idiomas: Español (N), Inglés (F), Francés (B)
Master en Asesoría y Gestión Tributaria, ESADE, España
Licenciatura en Derecho y MBL, ESADE, España

Uría Menéndez Abogados, España (2 años)

Abogado Asociado Júnior

Asesoramiento en derecho mercantil y tributario a personas físicas y jurídicas en operaciones de M&A.

Varal Real Estate - Riva y García Fincas, Spain (3 years)

Member to the Family Board

Member to the family board of a company in real estate sector with an expected turnover for year 2007 of €60 million.

Varal Real Estate - Riva y García Fincas, España (3 años)

Miembro del Consejo Familiar

Miembro del Consejo Familiar de una empresa inmobiliaria con una facturación estimada para el año 2007 de 60 millones de euros.



Garcia Mozo, Fernando

Spanish; 26
Languages: Spanish (N), English (F)
MA in Strategic Marketing Management, ESADE, Spain
BA in Business Administration, University of Oviedo, Spain

Grupo Melca, Spain (2 years)

Project Manager

Management with full responsibility for starting up a Shopping Center (led 15 people). Responsible for Marketing, Negotiation, Planning and Human Resources. General Management post start-up.

Various Companies, Spain (2 years)

Independent Consultant

Different projects in Market Research, Strategic Marketing and Training.

Española; 26
Idiomas: Español (N), Inglés (F)
Master en Dirección Estratégica en Marketing, ESADE, España
Licenciado en Administración de Empresas, Universidad de Oviedo, España

Grupo Melca, España (2 años)

Project Manager

Diseño y dirección de apertura de Centro Comercial (lideré 15 personas). Responsable de Marketing, Negociación, Planificación, RRHH. Gerencia pos-apertura.

Varias Empresas, España (2 años)

Consultor Independiente

Proyectos relacionados con Investigación de Mercados, Formación y Marketing Estratégico.



Girardi Nunes, João

Portuguese; 29
Languages: Portuguese (N), English (F), Spanish (I)
BA in Business Administration, Universidade Católica Portuguesa, Portugal

Banco Espírito Santo (3rd Bank in Portugal), Portugal (3 years)

Assistant Manager

Responsible for the electronic payments business (credit/debit card acquiring, ATM and POS) of 25M€. Assisted a team of 11, improved efficiency of processes and increased market share from 13% to 16%.

A.T. Kearney, Portugal (2 year)

Strategy Consultant

Engaged in strategic projects on client sites mostly in the Telecom, Media and Banking sectors.

Português; 29
Idiomas: Português (N), Inglês (F), Español (I)
Lic. en Administración de Empresas, Univ. Católica Portuguesa, Portugal

Banco Espírito Santo (3º banco en Portugal), Portugal (3 años)

Adjunto a Dirección

Responsable por el negocio de pagos electrónicos (cajeros automáticos y POS) de 25M€. Apoyé un equipo de 11, mejoré la eficiencia de los procesos e incrementé la cuota del 13% al 16%.

A.T. Kearney, Portugal (2 años)

Consultor Estratégico

Participé en proyectos estratégicos para clientes de los sectores de Telecomunicaciones, Media y Banca.



Gligor, Cosmin

Romanian; 30
Languages: Romanian (N), English (F), Spanish (B)
MSc. Quantitative Finance, Academy of Economic Studies, Romania
BA in Business Administration, Academy of Economic Studies, Romania
BA in Law, Ecological University, Romania

Banca Comerciala Romana, Romania (4.5 years)

Corporate Finance & Investment Banking, Economist (3 years)

Originated and executed deals covering all types of debt products including eurobonds, municipal bonds, MTN Programmes and syndicated loans.

Corporate Credit Administrator (1.5 years)

Performed financial analysis and reviewed credit proposals ensuring that they address all key risks prior to submission for approval.

Rumano; 30
Idiomas: Rumano (N), Inglés (F), Español (B)
Master en Finanzas Cuantitativas, Academia de Estudios Económicos, Rumania
Lic. en Admin. de Negocio, Academia de Estudios Económicos, Rumania
Lic. en Derecho, Universidad Ecológica, Rumania

Banca Comerciala Romana, Rumanía (4,5 años)

Corporate Finance & Banca de Inversión, Economista (3 años)

Origenación y ejecución de los negocios que abarcan toda clase de productos de deuda, inclusive eurobonos, los bonos municipales, los programas de MTN y préstamos sindicados.

Administrador Corporativo de Crédito (1,5 años)

Realización del análisis financiero y las propuestas revisadas del crédito, asegurando que estas propuestas asuman los riesgos claves antes de su aprobación.



Goch, Dawne

Canadian; 27
Languages: English (N), Spanish (F)
BA in Latin American Studies, University of British Columbia, Canada

Peak Products Manufacturing Inc. (construction), Canada (3 years)

Regional Sales Manager Western Canada (2 years)

Managed building materials sales, product launches, and implementation of programs at all major retail accounts, while managing a team of 20. Obtained a 137.5% increase in sales in a 2 year period.

National Accounts Specialist (1 year)

Assisted the National Accounts Manager in the management of our company's sales and general account with our main customer, North America's largest home improvement retailer.

Canadiense; 27
Idiomas: Inglés (N), Español (F)
Lic. en Estudios Latinoamericanos, Univ de Colombia Británica, Canadá

Peak Products Manufacturing Inc. (construcción), Canadá (3 años)

Gerente Regional de Ventas - Zona Oeste (2 años)

Dirigí las ventas de materiales de construcción, el lanzamiento de productos nuevos y la implementación de programas para los minoristas más importantes, manejando un equipo de 20 personas. Conseguí un aumento de ventas de 137,5% en dos años.

Especialista en Clientes Nacionales (1 año)

Ayudé al Gerente de clientes nacionales en la gestión de las ventas de la empresa y la negociación con nuestro mayor cliente norteamericano.



Gonzalez Garcia, Dario

Mexican; 28
Languages: Spanish (N), English (F), Portuguese (B)
Mechanical Engineer and Administration, ITESM, Mexico

Grupo PROSUR, México (1.5 years)

Administrative Manager

Led the reengineering of human resources, accounting and systems administration by implementing a new RP system that reduced the administrative cost by 25% and improved the productivity of the company.

Bticino de México, México (1.4 years)

Purchasing Manager

Led the reengineering of the national indirect purchasing department, obtaining savings of €456,000.

Mexicano; 28
Idiomas: Español (N), Inglés (F), Portugués (B)
Ingeniero Mecánico Administrador, ITESM, México

Grupo PROSUR, México (1,5 años)

Gerente Administrativo

Líder en la reestructuración administrativa de RR.HH., Contabilidad y Sistemas, implementando un nuevo sistema RP que redujo los costes administrativos en un 25% y mejoró la productividad de la empresa.

Bticino de México (1,4 años)

Jefe de Compras

Líder en la reestructura del departamento de compras indirectas a nivel nacional, logrando un ahorro de 456,000€.



González Romagosa, Marta

Spanish; 26
Languages: Catalan (N), Spanish (N), English (F), Italian (B)
MA in Air Conditioning Systems, Universitat Politècnica Catalunya, Spain
Industrial Engineering, Universitat Politècnica de Catalunya, Spain

[SACYR, Spain \(2 years\)](#)

Installations Engineer

Responsible for the Installations Department.
Managed projects, hired industrial teams and developed processes for the proper execution of installations in buildings. Reduced foreseen costs in projects.
Managed subcontracted personnel.

Española; 26
Idiomas: Catalán (N), Español (N), Inglés (F), Italiano (B)
Postgrado en Climatización, Univ. Politècnica de Catalunya (CERC), España
Ingeniería Industrial, Univ. Politècnica de Catalunya (ETSEIAT), España

[SACYR, España \(2 años\)](#)

Ingeniero en Instalaciones

Responsable del Departamento de Instalaciones, revisando los proyectos de la Dirección Facultativa, contratando a los industriales y desarrollando el seguimiento de la correcta ejecución de las instalaciones en las obras, como Dirección Técnica. Reducción de los costes previstos en las obras.
Coordinación del personal de las subcontratas.



Gozzo, Erik

Italian; 31
Languages: Italian (N), English (F), French (B)
MA in General Medicine and Surgery, University of Turin, Italy

[Gozzo Impianti SPA \(family business - construction\), Italy \(7 years\)](#)

Project Manager (4 years)

Coordination and management of field projects, including responsibility for the budget and negotiation with clients, suppliers and subcontractors.
Achieved average profit of 23% on projects assigned.

Head Manager in Genoa's Branch Office (3 years)

Planning, strategy formulation and management of the Genoa office.
Responsibility for international bids in Ghana and Albany.
Managed team of 5 and a €6 million/year order portfolio.

Italiano; 31
Idiomas: Italiano (N), Inglés (F), Francés (B)
Master en Medicina y Cirugía General, Universidad de Torino, Italia

[Gozzo Impianti SPA \(Negocio Familiar, Constructora\), Italia \(7 años\)](#)

Responsable de Proyectos (4 años)

Gestión de construcción de obras, incluyendo la responsabilidad del presupuesto y la negociación con clientes y proveedores. Logré un promedio de beneficio de 23% en los proyectos asignados.

Gerente de la Sede Secundaria de Genova (3 años)

Estrategia, planificación y gestión de la sede secundaria de Genova.
Responsabilidad de proyectos pilotos en Ghana y Albania.
Gestión de 5 personas y de un portfolio de 6 millones de € al año.



Green, Benjamin

United States; 28
Languages: English (N), Spanish (B)
BA in Information and Operations Management, Texas A&M University, USA

[United Services Automobile Association \(USAA\), USA \(5 years\)](#)

Analyst

Performed requirements gathering and analysis.
Responsible for product forecasting and pricing.
Analyzed and automated manual processes.
Analyzed statistical trends in system usage to determine growth, capacity and usage of technology systems.
Responsible for designing, building and implementing a Highly Available Fax system capable of processing 12 million faxes/40 million pages a year.

Estadounidense; 28
Idiomas: Inglés (N), Español (B)
Lic. en Admin. de Información y Operación, Univ. de Texas A&M, EE.UU.

[United Services Automobile Association \(USAA\), EE.UU. \(5 años\)](#)

Analista

Responsable de recoger requisitos y análisis.
Responsable de pronosticar el producto y fijación de precios.
Analicé y automatice procesos manuales.
Analice tendencias estadísticas en el uso de sistemas para determinar el crecimiento, capacidad y uso de sistemas tecnológicos.
Responsable del diseño, construcción e implementación de un sistema de fax capaz de enviar 12 millones de faxes/40 millones de páginas al año.



Guerrero Guillén, Douglas

Nicaraguan; 27
Languages: Spanish (N), English (F), French (B)
Environmental Quality Engineer, Universidad Centroamericana, Nicaragua

[Comercializadora de Maní S.A., Nicaragua \(3 years\)](#)

Quality Manager

Managed the Quality Department, responsible for quality and food safety system design and engineering in 5 peanut processing plants, which yielded sales of 25m. Led a team of 45 people and oversaw food safety certification.

[Corn Island Power and Light S.A., Nicaragua \(1 year\)](#)

Consultant

Led the consultant team that executed an environmental assessment and developed a bioremediation plan for an energy generation site.

Nicaraguense; 27
Idiomas: Español (N), Inglés (F), Francés (B)
Ingeniería en Calidad Ambiental, Universidad Centroamericana, Managua

[Comercializadora de Maní S.A., Nicaragua \(3 años\)](#)

Jefe de Aseguramiento de Calidad

Lideré el Departamento de Calidad responsable del diseño y ejecución del Sistema de Calidad e Inocuidad en 5 procesadoras de cacahuate, con ventas de 25m. Dirigí un equipo de 45 personas y la certificación de inocuidad.

[Corn Island Power and Light S.A., Nicaragua \(1 año\)](#)

Consultor

Lideré el equipo que realizó un diagnóstico ambiental y definió un programa de bioremediación para una planta de generación eléctrica.



Guerrero Pérez, Guillermo

Puerto Rican; 31
Languages: Spanish (N), English (F)
Industrial Engineering, University of Florida, USA

[Telefónica Empresas, Puerto Rico, USA \(1.5 years\)](#)

Manager of Project Management

Responsible for the development of the Project Management Office. Led multiple complex projects and supervised a team of 8 Project Managers.

[Centennial Communications, Puerto Rico, USA \(3 years\)](#)

Senior Project Manager, Business Solutions

[Hercules Communications Group, Virginia, USA \(2 years\)](#)
International Business Development Specialist

Puertorriqueño; 31
Idiomas: Español (N), Inglés (F)
Ingeniería Industrial, Universidad de Florida, EE.UU.

[Telefónica Empresas, Puerto Rico, EE.UU. \(1.5 años\)](#)

Gerente de Project Management

Responsable por el desarrollo de la Oficina de Gestión de Proyectos. Lideré proyectos complejos y supervisé un equipo de 8 Project Managers.

[Centennial Communications, Puerto Rico, EE.UU. \(3 años\)](#)

Gerente Senior de Proyectos, Soluciones Corporativas

[Hercules Communications Group, Virginia, EE.UU. \(2 años\)](#)
Especialista del Desarrollo de Negocio Internacional



Harrower, Norman "Scott"

US American; 26
Languages: English (N), Spanish (I)
BA in History, Boston University, USA

[Maxim Magazine, USA \(3 years\)](#)

Associate Manager Merchandising & Promotions (1 year)

Developed and executed over 130 brand marketing programs involving client integration, venue negotiation, commitment contracting, promotion and budget reconciliation. Such multiplatform programs, including Super Bowl XLI, generated over US \$150 M in incremental sales revenue.

Sales & Marketing Associate (2 years)

Calculated over 200 paging and revenue reports. Executed US \$60 M in added value programming including sweepstakes, contests and retail events.

Estadounidense; 26
Idiomas: Inglés (N), Español (I)
Licenciatura en Historia, Universidad de Boston, EE.UU.

[Revista Maxim, USA \(3 años\)](#)

Gerente Asociado de Merchandising y Promociones (1 año)

Desarrollo y ejecución de más de 130 programas de marketing de marca, incluyendo integración de cliente, negociación de eventos, contratos de compromisos, planificación y control de las promociones y presupuesto. Programas multiplataformas tales como el Super Bowl XLI, que generó más de 150 millones \$ en aumento de ventas.

Coordinador de Ventas y Marketing (2 años)

Calculo de más de 200 páginas en reportes de ingresos. Ejecución de AVP.



Hebb, Christopher

Canadian; 27
Languages: English (N), French (I), Spanish (I)
BA in Political Science, The University of Western Ontario, Canada

[TIC Travel Insurance Coordinators Ltd, Canada \(4 years\)](#)

Account Manager (2 years)

Managed €2.5 million portfolio of key accounts. Coordinated 5 projects (teams of 3-6) concurrently for operations, product development and sales. Responsible for product and sales training, creating and implementing marketing plans and sales strategies. Increased sales by 11% annually (2 consecutive years).

Team Leader (2 years)

Responsible for insurance sales, training, and quality control.

Canadiense; 27
Idiomas: Inglés (N), Francés (I), Español (I)
Lic. en Ciencias Políticas, Universidad de Western Ontario, Canadá

[TIC Travel Insurance Coordinators Ltd, Canada \(4 años\)](#)

Gerente de Cuentas (2 años)

Administré un portfolio para cuentas clave de 2.5M€. Coordiné 5 proyectos (equipos de 3-6 personas) concurrentemente para operaciones, desarrollo de productos y ventas. Responsable del entrenamiento en productos y ventas, creación e implementación de planes de marketing y estrategias de venta. Logré un aumento de ventas del 11% anual (2 años consecutivos).

Líder de Equipo (2 años)

Responsable de ventas de seguros, formación y control de calidad.



Hong, Changmo

Korean; 29
Languages: Korean (N), English (F), Spanish (B)
Mechanical Engineer, Seoul National University, Korea

[Hyundai Mobis, Korea \(3 years\)](#)

Purchaser

Analyzed costs and determined prices of outsourced automobile parts. Annual purchasing volume of US\$30M. Reduced material costs of outside products by US\$2M annually.

[ITS \(equipment manufacturing for industrial inspections\), Korea \(3 years\)](#)

Mechanical Designer

Designed and developed inspection machines in semiconductor industry, and a glass sheet inspection equipment for the first time in Korea. Patent holder.

Coreano; 29
Idiomas: Coreano (N), Inglés (F), Español (B)
Ingeniero Mecánico, Universidad Nacional de Seul, Corea

[Hyundai Mobis, Corea \(3 años\)](#)

Comprador

Análisis y determinación de precios unitarios de automóviles; volumen anual comprado de 30 millones de US\$. Reducción de 2 millones de US\$ anuales en los costos de materiales.

[ITS \(producción de maquinaria para inspección industrial\), Corea \(3 años\)](#)

Diseñador Mecánico

Diseño y desarrollo de máquinas de inspección para la industria de semiconductores y de vidrio. Dueño del patente.



Hurtado Torralba, Carme

Spanish; 29
Languages: Spanish (N), Catalan (N), English (F), German (I)
BA in Human Resources, Universidad Pompeu Fabra, Spain

[Montcada i Reixac Town Council, Spain \(2 years\)](#)

Project Manager in Commerce and Tourism

Responsible for the administration, management and strategic development of the assigned business sectors. Executed and led a strategic plan with a team of 5. Set up new shopping and leisure center.

[Matadepera Town Council, Spain \(2 years\)](#)

Project Manager in Enterprise, Commerce and Tourism

Developed a viability study for the creation of a new business centre. Implemented and developed a business assessment department (in charge of 60 people).

Española; 29
Idiomas: Española (N), Catalán (N), Inglés (F), Alemán (I)
Licenciada en Ciencias del Trabajo (RR.HH.), Univ. Pompeu Fabra, España

[Ayuntamiento de Montcada i Reixac, España \(2 años\)](#)

Project Manager del Área de Comercio y Turismo.

Responsable de la gestión y control financiero de proyectos de potenciación y ubicación de sectores empresariales. Desarrollo y gestión plan estratégico-sector comercial. Implantación de una nueva área de ocio y comercio.

[Ayuntamiento de Matadepera, España \(2 años\)](#)

Project Manager del Área de Empresa, Comercio y Turismo

Responsable planificación estratégica y financiera del área. Estudio viabilidad Centro de Negocios. Creación departamento asesoramiento empresarial (a cargo de 60 personas).



Jimenez Herrera, Rodrigo

Spanish/Guatemalan; 25
Languages: Spanish (N), English (F)
BA in History, Trinity College, USA

[Cuscatlan Securities, Guatemala \(2.5 years\)](#)

Financial Advisor, R.R. Series 7 & 24, Guatemala (1.5 years)

Responsible for providing financial and investment advisory to individual and institutional clients. Increased assets under my management from US\$7M to US\$10M. Fixed Income broker.

Client Service Associate, Guatemala (1 year)

First contact for all client needs. Execution and follow up of market and banking operations. Management of proprietary Investment Funds and assistance in marketing matters.

Español/Guatemalteco; 25
Idiomas: Español (N), Inglés (F)
Licenciado en Historia, Trinity College, EE.UU.

[Cuscatlan Securities, Guatemala \(2.5 años\)](#)

Asesor Financiero, Lic. Serie 7 & 24, Guatemala (1,5 años)

Responsable de proveer asesoría financiera y servicios de inversión a clientes institucionales e individuales. Incrementé activos bajo mi gestión de 7M a 10M USD. Corredor de Renta Fija.

Representante de Atención al Cliente, Guatemala (1 año)

Primer contacto para necesidades de clientes. Ejecución y seguimiento de operaciones bancarias y bursátiles. Manejo de fondos de inversión propios de Cuscatlan y asistencia en temas de marketing.



Johnson Ederra, Daniel

US American/Spanish; 30
Languages: English (N), Spanish (N)
MSc in Health Sciences, Long Island University, USA
BA in Spanish, Hamilton College, USA

Fimat USA, USA (6 years)

Systems Administrator

Engineered and built new data centers. Developed IT disaster recovery procedures that ensured business continuity. Led development of new index trading software products that vastly increased trade volume and revenues.

Business Analyst

Coordinated and supported several high-volume trading groups. Established relationships between new traders and the company.

Estadounidense/Español; 30
Idiomas: Inglés (N), Español (N)
Master en Ciencias de la Salud, Long Island University, USA
Licenciado en Literatura Española, Hamilton College, USA

Fimat USA, EE.UU. (6 años)

Administrador de Sistemas

Diseñé e instalé nuevos centros de datos. Desarrollé protocolos de recuperación de datos asegurando la continuidad del negocio. Gestioné el desarrollo de nuevas plataformas de intercambio de acciones.

Gestor de Negocios

Coordinaba varios grupos de corredores de bolsa de alto volumen. Facilitaba relaciones entre corredores nuevos y la empresa.



Joshi, Varun

Indian; 25
Languages: Hindi (N), English (F), Spanish (B)
Bachelor of Engineering in Computer Science, RGPV University, India

Infosys Technologies Ltd., Netherlands, Luxembourg and India (3 years)

Technology Consultant, Netherlands and Luxembourg (1.5 years)

Worked as an IT specialist and was part of the management accounting team of ABN AMRO Asset Management in Amsterdam and Luxembourg. Responsible for formulating the management reporting standards and their technical implementation. The principles developed are now used as global reporting approaches across the bank.

Software Engineer, India (1.5 years)

Worked as developer for multiple software development lifecycle projects.

Hindú; 25
Idiomas: Hindi (N), Inglés (F), Español (B)
Ingeniero Informático, Universidad RGPV, India

Infosys Technologies Ltd., Holanda, Luxemburgo e India (3 años)

Consultor de Tecnología, Holanda y Luxemburgo (1,5 años)

Trabajé como especialista de tecnología en el equipo que manejó la cuenta ABN AMRO Asset Management en Amsterdam y Luxemburgo.

Formulé prácticas estándar de información, desarrollé la implementación técnica y mejoré la comunicación entre diferentes departamentos. Estas técnicas fueron implementadas y son utilizadas en el banco a nivel mundial.

Ingeniero de Sistemas, India (1,5 años)

Desarrollé múltiples proyectos de sistemas con enfoque en "Lifecycle".



Kar, Sangeet Saurav

Indian; 24
Languages: English (N), Hindi (N), Spanish (B)
BA in Computer Science & Engineering, NIT Warangal, India

Philips Electronics India Pvt. Ltd., India (3 years)

Technical Expert & Consultant: Video and Graphics (2 years)

Responsible for development and enhancement, customer support and technology know-how related to digital video and graphics. Acted as a consultant for multiple projects run by Philips India and Philips France. Won multiple awards for my on-time analyses of critical problems.

Software Engineer and Developer (1 year)

Worked on prototype projects. Won an award for my contribution to a prototype which helped Philips save 25% in product costs.

Hindú; 24
Idiomas: Inglés (N), Hindi (N), Español (B)
Licenciatura en Ciencias e Ingeniería Informática, NIT Warangal, India

Philips Electronics India Pvt. Ltd., India (3 años)

Técnico Experto y Consultor: Video y Gráficos (2 años)

Responsable del desarrollo y mejora, soporte al cliente en tecnología relacionada con videos y gráficos digitales. Participé como consultor en múltiples proyectos de desarrollo en Philips India y Philips Francia. Gané varios premios por mi eficiencia en el análisis de problemas críticos.

Ingeniero y Desarrollador de Software (1 año)

Colaboré en proyectos de prototipos. Obtuvé un premio por mi contribución en un prototipo que representó para Philips un ahorro del 25% del costo.



Klose Rosales, Christian

Guatemalan; 28
Languages: Spanish (N), English (F), Portuguese (I)
Industrial Engineer, North Carolina State University, USA

Pepsi Central America, Guatemala (2 years)

Brand Manager

Developed strategic planning, marketing programs and managed EBITDA generation for several company brands. Re-launched carbonated soft drink which generated 30% increment in EBITDA vs. year before.

AmBev Central America, Guatemala (4 years)

Distribution Planning and Control (2 years)

Market Intelligence Manager (2 years)

Guatemalteco; 28
Idiomas: Español (N), Inglés (F), Portugués (I)
Ingeniero Industrial, North Carolina State University, EE.UU.

Pepsi Centroamérica, Guatemala, (2 años)

Gerente de Marca

Desarrollo de planificación estratégica, programas de marketing y gerencia de generación de EBITDA para varias marcas de bebidas. Relanzamiento de bebida carbonatada con incremento de EBITDA de (30%).

AmBev Centroamérica, Guatemala (4 años)

Planificación y Control de la Distribución (2 años)

Gerente de Inteligencia de Mercados (2 años)



Kok, Steven Alexander

Dutch; 28
Languages: Spanish (N), English (F), Dutch (B), French (B)
Electronics Engineer, ITBA, Argentina

Philips Semiconductors (currently NXP), The Netherlands (3 years)

Applications Engineer/Project Leader

Performed SWOT analysis to understand how we could regain market share in the Portable Multimedia Sector. Based on results, redefined our value proposition and negotiated with key departments the proper deployment of procedures and projects to secure the success of this change. This opened 75% of a previously un-addressable market.

Relocated to Singapore as liaison between multi-site teams to win a key customer. The customer was won and engaged with our product roadmap.

Holandés; 28
Idiomas: Español (N), Inglés (F), Holandés (B), Francés (B)
Ingeniero Electrónico, ITBA, Argentina

Philips Semiconductors (actualmente NXP), Países Bajos (3 años)

Ingeniero de Aplicaciones/Líder de Proyectos

Lideré un Análisis DAFO para comprender como reconquistar cuota en el mercado de dispositivos Portátiles Multimedia. Basado en este estudio, redefiní la proposición de valor y negocié con departamentos clave la correcta ejecución de procedimientos y proyectos para asegurar el éxito de este cambio. Esto abrió un 75% del mercado previamente inaccesible.

Trasladado a Singapore como liaison entre diferentes sitios para ganar un cliente clave. El cliente fue ganado y comprometido a nuestro roadmap.



Kornfeld, Jason

US American; 27
Languages: English (N), Spanish (I)
BSc in International Business Management, University of Connecticut, USA

USTelecom, USA (2 years)

Marketing Coordinator/Project Manager

Responsible for the organization's corporate presence and marketing strategy at its annual convention. Launched revolutionary digital direct mail program that increased response rates by 20%.

ASI, Inc., USA (3 years)

VAR Recruitment Manager

Recruited and trained new value-added resellers. Supervised the company's network of over 150 domestic and international resellers.

Estadounidense; 27
Idiomas: Inglés (N), Español (I)
Lic. en Ciencias Empresariales Internacionales, Univ. de Connecticut, EE.UU.

USTelecom, EE.UU. (2 años)

Coordinador de Marketing/Gerente de Proyecto

Responsable de la presencia corporativa y la estrategia de marketing de la empresa en la convención anual. Lanzó un revolucionario programa de correo masivo que aumentó la tasa de respuesta en un 20%.

ASI, Inc., EE.UU. (3 años)

Gerente de Reclutamiento de Distribuidores

Contrató y entrenó a nuevos distribuidores. Administró la red de más de 150 distribuidores locales e internacionales de la compañía.



Kuo, Kathy

Taiwanese; 27
Languages: Mandarin (N), English (F), Spanish (F), Taiwanese (I)
BA in Finance, National Chengchi University, Taiwan

BenQ Corporation, Taiwan (3 years)

Financial Controller, Customer Care (2 years)

Developed new operational processes during the merger of BenQ (mobile division) and Siemens Mobile. Planned and managed €117M global customer care annual budget. Reduced €34M liability in Brazil through M&A.

Customer Care Manager (1 year)

Responsible for service strategy planning in Latin America. Achieved 15% cost below budget. Reduced repair turn around time from 14 to 10 days.

Taiwanesa; 27
Idiomas: Mandarín (N), Inglés (F), Español (F), Taiwanés (I)
Licenciatura en Finanzas, Universidad Nacional de Chengchi, Taiwán

BenQ Corporation, Taiwán (3 años)

Controller Financiero en Atención al Cliente (2 años)

Desarrollé nuevos procesos operacionales durante la fusión de BenQ (telefonía móvil) y Siemens Mobile. Planifiqué y dirigí un presupuesto anual de €117M para servicios globales. Reduje una deuda de 34M€ en Brasil a través de una fusión y adquisición.

Gerente de Atención al Cliente (1 año)

Planifiqué estrategias para la atención al cliente en Latino América. Reducí los gastos en un 15%. Disminuí el tiempo de reparación de 14 a 10 días.



Lahneman, Brooke

US American; 26
Languages: English (N), Spanish (F), French (B)
BA in Economics, University of Virginia, USA

Bluestone Law International, USA (2 years)

Director of the Liaison Department (1 year)

Acted as main contact for clients (international banks and financial institutions) for company. Created and maintained monthly revenue reports for department. Implemented streamlining and cost-cutting procedures to increase profitability of department by 25+%. Managed team of 4.

Liaison Officer (1 year)

Managed accounts forwarded to attorneys in global network. Assisted with attorneys' communication with clients and departmental revenue tracking.

Estadounidense; 26
Idiomas: Inglés (N), Español (F), Francés (B)
Licenciada en Economía, Universidad de Virginia, EE.UU.

Bluestone Law International, EE.UU. (2 años)

Directora del Departamento de Coordinadores (1 año)

Era el contacto principal para clientes (instituciones financieras y bancos internacionales). Creé y mantuve informes de ingresos mensuales del departamento. Aumenté la eficacia del departamento y reduje los gastos para subir la rentabilidad en más de un 25%. Dirigí un equipo de 4.

Coordinador (1 año)

Dirigí casos remitidos a bufetes globales. Ayudé con la comunicación entre los bufetes y clientes, y con la contabilidad de ingresos del departamento.



Landmann, Lucretia

Swiss; 29
Languages: German (N), English (F), French (F), Spanish (F)
MA in Intl. Relations, Graduate Institute of Intl. Studies, Switzerland.
BSc. in International Relations, London School of Economics, UK

State Secretariat for Economic Affairs, Economic Cooperation & Development, Switzerland (3.5 years)

Programme Manager

Managed private sector development projects in developing countries in Asia and Latin America.

Met with CEOs of Vietnamese banks, drafted and negotiated legal documents to establish a green credit line for Vietnamese SME wanting to invest in cleaner production technology.

In charge of an EUR 2.5 m investment in a private equity fund in Vietnam. Evaluated PPM, participated in due diligence, negotiated legal documents.

Suiza; 29
Idiomas: Alemán (N), Inglés (F), Francés (F), Español (F)
Master en Relaciones Intl., Inst. Univ. de Altos Estudios Intl., Suiza.
Lic. en Relaciones Internacionales, London School of Economics, UK

Secretariado de Estado para la Economía, Cooperación Económica y Desarrollo, Suiza (3,5 años)

Directora de Programa

Manejé proyectos de desarrollo para el fomento del sector privado en países en vías de desarrollo en Asia y América Latina. Establecí una línea de crédito ambiental para inversiones en técnicas de producción más limpias en Vietnam. Me reuní con los presidentes de los bancos, y preparé y negocié los documentos legales.

A cargo de una inversión en un fondo de capital riesgo en Vietnam. Evalué el PPM, participé en el due diligence y negocié los documentos legales.



Le, Megan

US American; 27
Languages: English (N), Spanish (I)
BS in Business Management, North Carolina State University, USA

Bronto Software, USA (1 year)

Account Manager

Managed 230 clients with 94% retention. Increased \$850K annual value by \$57K with strategic upgrades, design and referrals. Promoted creative email marketing (i.e. segmentation) for the team via newsletter, webcast and blog.

VCA Antech/DarkHorse Medical Ventures, USA (2 years)

Marketing and Account Manager

Deployed and analyzed survey to 500 global inactive clients. Increased usage by 10% through targeted marketing campaigns and promotions.

Estadounidense; 27
Idiomas: Inglés (N), Español (I)
Licenciatura en Empresariales, North Carolina State University, EE.UU.

Bronto Software, EE.UU. (1 año)

Gerente de Cuentas

Administración de 230 clientes (94% retención). Aumenté la cifra anual de negocios de \$850K en \$57K a través de diseño, upgrades y remisiones estratégicas. Promoción de email marketing creativa vía boletín, webcast y blog.

VCA Antech/DarkHorse Medical Ventures, USA (2 años)

Gerente de Marketing y de Cuentas

Creación y análisis de una encuesta a 400 clientes globales e inactivos. Aumento del uso (10%) vía campañas de marketing y promociones.



Lechuga Reyna, Graciela

Mexicana; 28
Languages: Spanish (N), English (F), French (B)
BA in Public Accounting, Panamerican University, Mexico

Ediciones Fiscales ISEF (Publishing Company), Mexico (6 years) Organizational Development Chief (4 years)

Created the framework for the professionalisation of the organisation. Led a team of 15 managers during the installation of an ERP system. Responsible for the administration and the development of personnel through changes in processes, skills training and motivational programmes.

Executive Assistant to CEO (2 years)

Provided representation at conventions and in meetings with key clients. Created plans to improve customer services. Key support for Sales Manager.

Mexicana; 28
Idiomas: Español (N), Inglés (F), Francés (B)
Licenciada en Contabilidad Pública, Universidad Panamericana, México

Ediciones Fiscales ISEF, S.A. México (6 años) Jefe de Desarrollo Organizacional (4 años)

Edifiqué las bases para la profesionalización de la empresa. Líder de equipo (15 jefes principales) en la instalación de un sistema integral ERP. Responsable del desarrollo administrativo y humano a través de cambios en procesos, capacitación profesional y personal y programas de motivación.

Asistente de la Gerencia (2 años)

Representante en reuniones con los mejores clientes, socios y convenciones, desarrollo de planes de mejora en el servicio. Suplente de jefes de ventas.



Lee, I-Shun (Urania)

Taiwanese; 25
Languages: Mandarin (N), Taiwanese (F), English (F), Spanish (B)
BA in English Literature, National Taiwan University, Taiwan

Nanya Technology Corporation (Memory Manufacturer), Taiwan (2.5 years) Marketing Communications

Managed product promotion activities, such as professional exhibitions, as well as organized various PR and communication events, such as traditional ceremonies, press releases and press conferences. Coordinated between IT department and external provider to relaunch the corporate website. Created brand message for the retail brand, implementing market-level promotion. Designed corporate brochures.

Taiwanés; 25
Idiomas: Mandarín (N), Taiwanés (F), Inglés (F), Español (B)
Literatura Inglesa, Universidad Nacional de Taiwán, Taiwán

Nanya Technology Corporation (Fabricante de Memoria), Taiwán (2.5 años) Comunicación

Responsable de actividades para promocionar el producto tal como exposiciones profesionales, eventos de relaciones públicas, ceremonias tradicionales, comunicados de prensa y ruedas de prensa. Coordinación entre el departamento de informática y el proveedor externo para el lanzamiento del sitio web corporativo. Creadora de la marca para el mercado minorista y realización de su promoción en el mercado. Diseño de folletos corporativos.



Leg Moreno, Pedro

Spanish; 26
Languages: Spanish (N), Catalan (N), English (F)
Industrial Engineer, E.T.S. Ingenieros Industriales Barcelona, Spain

Biniterm, s.l., Spain (1 year) Deputy Manager

Supported the General Manager in making real estate financial decisions, managing holding activities, etc.

Español; 26
Idiomas: Español (N), Catalán (N), Inglés (F)
Ingeniería Industrial, E.T.S. Ingenieros Industriales Barcelona, España

Biniterm, s.l., España (1 año) Adjunto a Dirección

Soporte a Dirección en la toma de decisiones para actividades de bienes inmuebles, en la gestión de acciones en otras compañías, etc.

EMMSA, Spain (2 years)

Industrial Engineer/Work Chief/Project Manager

Responsible for the realisation of industrial building projects (13.000m² & 7.000m²) for SEAT and Catalunya Motor (±7M euros). Participation in all project stages. Team management: 10-15 persons and subcontractors.

EMMSA, España (2 años)

Ingeniero Industrial/Jefe de Obra/Project Manager

Responsable realización proyectos de edificios industriales (13.000m² y 7.000m²) para SEAT y Catalunya Motor (±7M euros). Intervención en todas las fases del proyecto. Gestión de equipos de 10-15 personas y subcontratas.



Lobeira Cruz, Jimena

Mexicana; 26
Languages: Spanish (N), English (F), Italian (B)
BA in Law, ITESM, Mexico

GIAM (Women's Issues Organisation), Mexico (2 years)

Volunteers Manager

Strategic alliances with private and public sectors, strategic planning and the recruitment of volunteers. Obtained an increase of 20% of volunteers and 15% of subscriptions to the newsletter.

Mexicana; 26
Idiomas: Español (N), Inglés (F), Italiano (B)
Licenciada en Derecho, ITESM, México

Grupo Interdisciplinario para Asuntos de la Mujer, México (2 años)

Asistente de Vinculación, Responsable de Voluntarios

Concentrar alianzas estratégicas con diversos sectores, planificación estratégica de la organización y selección y reclutamiento de voluntarios. Crecimiento del 20% en participantes y del 15% en suscripciones al boletín.

Ezecom de Mexico (internal communications agency), Mexico (1 year)

Account Executive

Organising media events and development, translation of newsletters.

Ezecom de México (agencia de comunicación interna), México (1 año)

Ejecutiva de Cuentas

Organización de eventos, elaboración y traducción de boletines internos para diversas empresas.



López, Camilo

US American; 31
Languages: Spanish (N), English (F)
Master of Science on Optical Physics, University of Central Florida, USA
Engineering Physics, Stevens Institute of Technology, USA

Coherent Investments, USA (1 summer) Market Analyst Intern

Evaluated profit potential of a venture investment and the affinity of the industry to absorb the product in their array of tools.

Estadounidense; 31
Idiomas: Español (N), Inglés (F)
Master en Física Óptica, Universidad de Florida Central, EE.UU.
Ingeniero Físico, Stevens Institute of Technology, EE.UU.

Coherent Investments, EE.UU. (1 verano) Analista de Mercado

Evalúe la rentabilidad de mercado de empresa donde se invirtió capital de expansión, y estudie la afinidad y aceptación del producto en la industria.

Lockheed Martin Space System, USA (4 years)

Senior Electro Optical Research Engineer

Developed, built and installed the first commercial solid-state guide-star laser system for the Gemini Observatory in Hawaii. Instrumental part of the core team that acquired US\$7M of new business as an investment recuperation strategy.

Lockheed Martin Space Systems, EE.UU. (4 años)

Ingeniero Electro Óptico

Desarrollé, construí e instalé el primer sistema de láser para el mejoramiento del observatorio Gemini en Hawaii. Parte clave del equipo que adquirió 7M \$ en nuevos ingresos como recuperación de inversión.



López Bernad, Jordi

Spanish; 31
Languages: Spanish (N), Catalan (N), English (F)
Electronics Engineering, Ingeniería La Salle, Spain
Telecommunications Engineering, Ingeniería La Salle, Spain

Accenture, Spain (1.5 years)

Consultant

Team management.
Expert analyst: requirement and functional analysis of IT process transformation projects.

ABAST & AUNA, Spain (2 years)

Project Manager

Designed and coordinated network deployment projects, implemented security policies and contingency plans.

Española; 31
Idiomas: Español (N), Catalán (N), Inglés (F)
Ingeniería Electrónica, Ingeniería La Salle, España
Ingeniería Técnica en Telecomunicaciones, Ingeniería La Salle, España

Accenture, España (1,5 años)

Consultor

Gestión de equipos.
Expert Analyst: análisis de requerimientos, análisis funcionales en proyectos de transformación de IT.

ABAST & AUNA, Spain (2 años)

Jefe de Proyectos

Diseño y coordinación de despliegue de redes, implementación de políticas de seguridad y planes de contingencia.



López Fong, Christopher

Mexican; 24
Languages: Spanish (N), English (F)
Computer Science Engineer, ITESM, Mexico

Consorcio Red Uno, Telmex, Mexico (1 year)

Account Manager

Client negotiation to offer the best product to fulfill needs. Responsible for turnover of US\$3.6M and developing a new sales strategy. Increased turnover by 15% in 6 months.

Grupo Enter, Mexico (1.5 years)

Account Manager

Responsible for achieving US\$3M sales forecast in Cisco products for SME Sector. Increased sales by 20% in one year.

Mexicana; 24
Idiomas: Español (N), Inglés (F)
Ingeniero en Sistemas Computacionales, ITESM, México

Consorcio Red Uno, Telmex, México (1 año)

Account Manager

Negociación con cliente para ofrecer el mejor producto que cubra sus necesidades. Responsable de ventas de 3M\$ y desarrollo de nuevas estrategias de ventas. Incrementé ventas en un 15% en 6 meses.

Grupo Enter, México (1,5 años)

Account Manager

Responsable de conseguir ventas de 3M \$ en productos de Cisco para el sector de Pequeña y Mediana Empresa, incrementando las ventas en un 20%.



Lowe, Zev

Malaysian; 24
Languages: English (N), Malay/Indonesian (N), Spanish (B)
BA in Computer Science & Anthropology, Dartmouth College, USA

Rezzan Educational Technology, Malaysia (3 years)

Director of Technology

Managed a software development team of three people through a complete product redesign. Formulated and implemented performance indicators for team members. Conducted research into data mining, visualization and intelligent learning models to adapt our platform to specific needs of Asian learners. Involved in process of obtaining venture capital - served as the front line of communication regarding our business plan and presented successfully before the board of investors. We were offered €630.000 of funding over two years.

Malayo; 24
Idiomas: Inglés (N), Malayo/Indonesio (N), Español (B)
Licenciatura en Informática & Antropología, Dartmouth College, EE.UU.

Rezzan Educational Technology, Malasia (3 años)

Director de Tecnología

Dirigí equipo de tres programadores en el rediseño completo de un producto informático. Formulé e implementé indicadores clave de rendimiento (KPI) para evaluar a los miembros del equipo. Lideré proyecto de investigación en "data mining", visualización e "intelligent learning models" con la finalidad de adaptar nuestro software a las necesidades específicas de los clientes asiáticos. Estuve implicado en el proceso de obtención de capital financiero para el crecimiento y desarrollo de la empresa. Nos ofrecieron 630.000€ de financiamiento en dos años.



Malagarriga, Carles

Spanish; 27
Languages: Spanish (N), Catalan (N), English (F), French (F)
BA in Environmental Sciences, Fairleigh Dickinson University, USA

Ameyal, S.L., Spain (4 years)

Senior Consultant

Responsible for management and sales of environmental projects for civil engineering, real estate and environmental auditing of private industry. Developed and presented sales proposals for large businesses in the construction, real estate development, engineering and industrial sectors (pharmaceutical, chemical, food and beverage, etc...).

Española; 27
Idiomas: Español (N), Inglés (N), Catalán (N), Francés (F)
Lic. en Ciencias Medioambientales, Fairleigh Dickinson University, EE.UU.

Ameyal, S.L., España (4 años)

Consultor Senior

Gestión, coordinación y venta de proyectos ambientales de obra civil, obra privada y auditorías ambientales para empresas privadas. Preparación y presentación de ofertas comerciales para grandes empresas constructoras, promotoras, ingenierías, y del sector industrial (farmacéuticas, químicas, alimentarias, etc).



Mancini, Mark

US American; 26
Languages: English (N), Spanish (F)
BA in Psychology, University of Colorado, USA

Mankash Properties/Mancini Finacial LLC, USA (3 years)

President/Owner

Identified a need in the Denver area market and created a niche service by combining insurance, financial services and mortgages. Managed a team of 6 independently contracted sales people. Oversaw all marketing, sales and accounting related to the company. Managed over \$3M in client investments/loans/insurance premiums. Held licenses for selling investment products, property/casualty insurance, life/health insurance and mortgage loan brokering.

Estadounidense; 26
Idiomas: Inglés (N), Español (F)
BA in Psicología, Universidad de Colorado, EE.UU.

Mankash Properties/Mancini Finacial LLC, EE.UU. (3 años)

Presidente/Dueño

Fundé la compañía y la hice crecer hasta ser una compañía muy conocida y respetada por la población de Denver, Colorado. Identifiqué una necesidad en el mercado de Denver y formé un servicio nuevo para satisfacerla. Dirigí un equipo de 6 personas responsables de identificar clientes y vender los productos de la empresa. Responsable de todo el marketing, ventas, y contabilidad de la empresa. Gestioné más de \$3M en hipotecas/inversiones/pagos de seguro. Licenciado para vender planes de inversión, seguros inmobiliarios, de salud y de vida e hipotecas.



Mansour, Aly

Canadian; 25
Languages: English (N), Arabic (F), Spanish (I), French (B)
Computer Engineering, University of Toronto, Canada

[Grapheast Computers L.L.C., Saudi Arabia \(2 years\)](#)

Sales Manager (1 year)

Responsible for managing the company's largest account in Saudi Arabia. Increased sales by 30%.

Software Engineer (1 year)

Developed and tested software to ensure compatibility with applications from clients such as Microsoft and SAP.

Canadiense; 25
Idiomas: Inglés (N), Árabe (F), Español (I), Francés (B)
Ingeniería Informática, University of Toronto, Canadá

[Grapheast Computers L.L.C., Arabia Saudí \(2 años\)](#)

Gerente de Ventas (1 año)

Responsable de la cuenta más grande de la compañía en Arabia Saudí. Aumenté las ventas en un 30%.

Ingeniero en Software (1 año)

Desarrollé y probé un software para asegurar la compatibilidad con aplicaciones de clientes tales como Microsoft y SAP.



Martínez Gutiérrez, Graciela

Mexicana; 31
Languages: Spanish (N), English (F)
BA in Economics, Iberoamericana University, Mexico

[Acciones y Valores Banamex, Brokerage House \(Citigroup\), Mexico \(7 years\)](#)

New Projects Manager - E-Brokerage (4 years)

Responsible for the definition, follow-up and implementation of new projects and investment services offered in the area. Directly in charge of the relationship with key accounts. Managed a team of 5.

Sales Manager - E-Brokerage (3 years)

Responsible for reaching the sales goals and performance of the team. Direct relationship with key accounts and Banamex sales force. Assets under management increased 100% in two years. Supervised 10 sales executives.

Mexicana; 31
Idiomas: Español (N), Inglés (F)
Lic. en Economía, Universidad Iberoamericana, México

[Acciones y Valores Banamex, Casa de Bolsa \(Citigroup\), México \(7 años\)](#)

Gerente de Nuevos Proyectos - Operación Electrónica (4 años)

Responsable de la definición, seguimiento e implementación de nuevos proyectos y servicios de inversión. Directamente a cargo de la relación de nuestras cuentas clave. Dirigí un equipo de 5.

Gerente de Ventas - Operación Electrónica (3 años)

Responsable de alcanzar las metas de ventas y el desempeño del equipo. Relación directa con cuentas clave y fuerza de ventas de Banamex. Aumento del 100% de activos administrados en 2 años. Coordiné un equipo de 10.



Mingo, José Ignacio

Chilean/Spanish; 31
Languages: Spanish (N), English (F), French (I)
Civil Engineer, Diego Portales University, Chile

[Veka, Chile \(3 years\)](#)

Technical Manager

Led a team of 8. Responsible of an annual budget of €40m. Implemented software contracts to 30 clients, including first negotiations. Reduced costs in product lines by 15%. Analyzed and ordered materials from international suppliers. Managed a stock level of €2M.

[General Electric \(1 year\)](#)

Final Thesis - Strategic Planning in Pharmaceutical Packaging Plants
Web page planning and design.

Chileno/Español; 31
Idiomas: Español (N), Inglés (F), Francés (I)
Ingeniería Civil Industrial, Universidad Diego Portales, Chile

[Veka, Chile \(3 años\)](#)

Director Técnico

Lideré un equipo de 8 personas. Implementé software a 30 clientes. Responsable de un presupuesto anual de 40M€. Disminución en un 15% los costos de las líneas de productos. Planifiqué y analicé pedidos de materiales a proveedores internacionales. Gestioné un nivel de stock aprox. de 2M€.

[General Electric \(1 año\)](#)

Tesis Final - Planificación Estratégica en Planta de Envases Farmacéuticos
Planificación y diseño de página web.



Miller, Langdon

US American; 27
Languages: English (N), Spanish (B)
BA in Political Economy, Hampshire College, USA

[International Foundation for Election Systems, various countries \(3 years\)](#)

Program Coordinator, USA and Pakistan (1.5 years)

Managed a \$19m project to assist the Electoral Commission of Pakistan providing technical advisory services, electoral procurement and logistics.

Institutional Development/Operations Associate, Iraq (1.5 years)

Provided operational management and oversight for a \$41m technical electoral assistance project to support the United Nations and Iraq Electoral Commission. Implemented a \$5.5m voter education media campaign and coordinated training activities for over 200 operational staff.

Estadounidense; 27
Idiomas: Inglés (N), Español (B)
Lic. en Economía Política, Hampshire College, EE.UU.

[International Foundation for Election Systems, varios países \(3 años\)](#)

Coordinador de Proyecto, USA y Paquistán (1,5 años)

Gestioné un proyecto de 19M \$ para asistir en servicios de consultoría técnica, logística y de ejecución para la Comisión Electoral de Paquistán.

Asociado de Desarrollo y Operaciones Institucionales, Iraq (1,5 años)

Gestioné parte del proyecto de 4M \$ para las operaciones técnicas de asistencia de las Naciones Unidas al electorado de Iraq. Implementé una campaña de educación al votante (5,5 M \$). Coordiné la ejecución y formación de 200 individuos como personal operacional para el proyecto.



Muñoz, Arturo

Mexicano; 29
Languages: Spanish (N), English (F)
MA in Commerce & International Finance, Univ. Panamericana, Mexico
BA in Business Administration & Finance, Univ. Panamericana, Mexico

[Banamex Citigroup Financial Group, Mexico \(7 years\)](#)

Institutional Advisory Manager (6 years)

Led the institutional advisory team, with assets under management superior to €600M, increased business profitability by 30%.

Accitrade Sales Representative (1 year)

Expanded client base (Internet Based brokerage). Mexican Stock exchange and Mutual funds advisory for individuals.

Mexicano; 29
Idiomas: Español (N), Inglés (F)
Master en Comercio y Finanzas Internacionales, Univ. Panamericana, México
Lic. en Administración y Finanzas, Universidad Panamericana, México

[Grupo Financiero Banamex Citigroup, México \(7 años\)](#)

Gerente de Asesoría Institucional (6 años)

Lideré el equipo de asesoría institucional con activos administrados por más de 600 M€, logrando un incremento en la rentabilidad del 30%.

Representante de Ventas Accitrade (1 año)

Creación de la base inicial de clientes (compra y venta de valores en internet), asesoría dirigida a personas físicas relativa al mercado accionario mexicano y de sociedades de inversión.



Muñoz Toro, Pablo

Colombian; 26
Languages: Spanish (N), English (F), French (B)
BA in Operations, Universidad EAFIT, Colombia

[Inverlink, Colombia \(2 years\)](#)

Project Analyst

Developed personalised client valuations and presentations to sell or analyse projects for companies in different sectors (transport, retail, vertical transport, mining and chemical products amongst others).

[Fábrica de Calcetines Crystal, Colombia \(2.5 years\)](#)

Logistics Analyst (for all the companies in the group)

Designed and implemented a reverse logistics process reducing processing time from 1 month to a week or less. Implemented EDI and cash down procedures.

Colombiano; 26
Idiomas: Español (N), English (F), Francés (B)
Lic. en Operaciones, Universidad EAFIT, Colombia

[Inverlink, Colombia \(2 años\)](#)

Analista de Proyectos

Desarrollo de modelos personalizados de valoración y presentaciones para evaluación de proyectos y ventas de compañías en diferentes sectores: transporte, ventas al por menor, ascensores, minería y productos químicos.

[Fábrica de Calcetines Crystal, Colombia \(2.5 años\)](#)

Analista de Logística (para todas las empresas del grupo)

Diseñé e implementé un nuevo procedimiento de devoluciones rebajando el tiempo de 1 mes a una semana o menos, EDI y ventas de contado.



Noecker, Lauren

US American; 25
Languages: English (N), Spanish (F)
BS in Business, University of Southern California, USA

[Marcus & Millichap, USA \(3.5 years\)](#)

Commercial Real Estate Broker

Investment Sales: facilitated sales, performed underwriting analyses, priced assets and portfolios, created submarket reports, managed escrows, marketed individual properties, managed junior brokers and syndicated three multifamily properties totaling over 187 units in California and Oregon
Achievements: #1 New Agent (2005), Top Female Marcus & Millichap West Coast Broker (2006), successfully sold over \$90 million in investment real estate, personally negotiated gross commissions in excess of \$450,000 in 2005, and more than \$1,300,000 in 2006.

Estadounidense; 25
Idiomas: Inglés (N), Español (F)
Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas, EE.UU.

[Marcus & Millichap, USA \(3.5 años\)](#)

Agente de Bienes y Raíces Comerciales

Ventas de inversiones: facilité operaciones de ventas, gestión de logística y de evaluación de capitales, campaña de marketing de propiedades, dirigí a los agentes junior en la empresa.
Logros Profesionales: Agente del Año (2005), Agente del Año Mujer en La Compañía de Marcus & Millichap Costa Oeste (2006), Generé más de \$90 millones de dólares con la venta de edificios comerciales, negocié más de \$450,000 en comisiones brutas en el 2005, y más de \$1,300,000 en el 2006.



Novelo Merino, Marco Antonio

Mexican; 30
Languages: Spanish (N), English (F)
Mechanical and Industrial Engineer, ITESM, Mexico

[Cocodrilos Maya, S.C. de R.L. de C.V., Mexico \(7 years\)](#)

Deputy Manager

Co-Founder of a company dedicated to the production of Moreletii Crocodile for the textil and nutritional industry, leading its strategic planning for general growth. Increased sales by 180% from 2006 to 2007.

Mexicano; 30
Idiomas: Español (N), Inglés (F)
Ingeniero Mecánico Administrador, ITESM, México

[Cocodrilos Maya, S.C. de R.L. de C.V., Mexico \(7 años\)](#)

Gerente Adjunto

Co-Fundador de una empresa dedicada a la producción de Cocodrilo Moreletii para la industria textil y de alimentos, dirigiendo su planificación estratégica de crecimiento. Incremento de las ventas en un 180% del 2006 al 2007.

[Council Enterprise Coordinator of Ciudad del Carmen, Mexico \(5 years\)](#)

Coordinator of a Strategic Program for Enterprise Development
Led the team work that organized the Regional Forums PyME of suppliers of the Oil Industry (2005, 2006). In charge of the new projects of the Council.

[Consejo Coordinador Empresarial de Ciudad del Carmen, México \(5 años\)](#)

Coordinador de un Programa Estratégico de Desarrollo Empresarial
Dirigí el equipo que organizó los Foros Regionales PyME de Proveedores de la Industria Petrolera (2005, 2006). A cargo de los nuevos proyectos del CCE.



Obaid, Karim

Saudi Arabian/Swiss/UK; 29
Languages: Arabic (N), English (F), French (F), Spanish (B)
BSc. in Business Administration, Babson College, USA

[Fininfor & Associes, Switzerland & France \(4 years\)](#)

Junior Portfolio Manager

Monitored daily performance of portfolio positions.
Provided research analysis and recommendations on new investment opportunities.
Elaborated and structured new products to be charia compatible (islamic finance) which allowed the company to raise over US\$50M in new private accounts.

Árabe Saudí/Suiza/Reino Unido; 29
Idiomas: Árabe (N), Francés (F), Inglés (F), Español (B)
Lic. en Administración de Empresas, Babson College, EE.UU.

[Fininfor & Associes, Suiza & Francia \(4 años\)](#)

Encargado de Cuenta

Supervisé el estado de las cuentas a diario.
Proporcioné análisis y recomendaciones sobre nuevas oportunidades de inversión.
Elaboré y estructuré nuevos productos para que estuvieran compatibles con charia (finanzas islámicas) permitiendo a la compañía generar 50M \$ en nuevas cuentas privadas.



O'Connor, Kathryn

US American; 27
Languages: English (N), Spanish (F)
BA in English, Evergreen State College, USA

[Gregory FCA Communications, USA \(4 years\)](#)

Associate Vice President (1 year)

Directed 14 strategic public relations campaigns in technology, consumer goods, and real estate markets. Managed 5 people and over \$1 M/year.

[Senior Account Executive \(2 years\)](#)

Managed 7 accounts; led client relations and messaging, new product launches in competitive markets, and published communications.

Estadounidense; 27
Idiomas: Inglés (N), Español (F)
Lic. Filología Inglesa, Universidad Evergreen, EE.UU.

[Gregory FCA Comunicaciones, USA \(4 años\)](#)

Vicepresidenta Asociada (1 año)

Lideré 14 campañas estratégicas de RRPP para el sector tecnológico, de consumo, e inmobiliario. Dirigí un equipo de 5 personas y negocié 1M \$/año.

[Ejecutiva de Cuentas Senior \(2 años\)](#)

Responsable de la relación con clientes, comunicación y lanzamiento de nuevos productos. Gestioné 7 cuentas.



Oikonomou, Panos

Greek; 30
Languages: Greek (N), English (F), German (I)
BSc. in Management with Computing, University of Kent, UK

Papademetracopoulos Freres S.A. (Fanis Group S.A.), Greece (7 years)
Production Coordination Manager/Brand Manager (3 years)

Coordinated processes between Sales, Supplies and Production. Streamlined processes and production flow, optimized logistic processes. Led Group Investment Team, during 4 successful projects. As Brand Manager represented WORLEE CHEMIE GMBH products in the Greek Market. Led Sales Team, restructured sales policy, increased sales performance by 52% within 2 years.

Quality Assurance Manager (2 years)

Griego; 30
Idiomas: Griego (N), Inglés (F), Alemán (I)
Lic. en Administración con Informática, Universidad de Kent, UK

Papademetracopoulos Freres S.A. (Fanis Group S.A.), Grecia (7 años)

Gerente de Coordinación de la Producción/Gerente de Marca (3 años)
Responsable de la coordinación entre los procesos de ventas, producción y aprovisionamiento. Mejoré los flujos de procesos y producción, y optimicé los procesos logísticos. Dirigí un equipo de inversión durante 4 exitosos proyectos. Como gerente de marca representé los productos de WORLEE CHEMIE GMBH en el mercado griego. Reestructuré las políticas de venta, dirigí al equipo comercial y aumenté los ingresos en un 52% en 2 años.

Gerente de Aseguramiento de la Calidad (2 años)



Oreaga Galán, Raúl

Spanish; 30
Languages: Spanish (N), English (F), Catalan (N)
BA in Business Studies, Barcelona University-Abat Oliba CEU, Spain

Coveright Surfaces Spain SA, Spain (4 years)

Financial Controller (1 year)

Consolidated and reported Financial Statements, both Balance sheet and P&L. Budget calculation, forecasting and deviation control. Management of the Finance department and supervised team of 3 people. Financial planning.

Assistant Controller (3 years)

Revised accounting and tax returns. Finance, accounting and cost analysis. Supervised treasury and cash-management.

Español; 30
Idiomas: Español (N), Inglés (F), Catalán (N)
Licenciado en ADE, Universidad de Barcelona-Abat Oliba CEU, España

Coveright Surfaces Spain, S.A., España (4 años)

Controller Financiero (1 año)

Consolidación y reporting de estados financieros y cuenta de resultados. Elaboración de presupuestos, revisión y cálculo de desviaciones. Dirección del departamento administrativo y un equipo de 3 personas. Elaboración de la planificación financiera.

Assistant Controller (3 años)

Elaboración de la fiscalidad y de la contabilidad. Análisis contable, financiero y de costes. Control sobre la tesorería.



Paicu, Branka

Romanian; 26
Languages: Romanian (N), English (F), French (B), Italian (B), Spanish (B)
BSc. in Business Administration, Babson College, USA

Peregrine Financial Group, USA (1.3 years)

E-Marketing Project Manager

Initiated and managed e-marketing campaigns for a futures trading company. Project management of outsourcing the IT department to Romania. Part of a team that implemented and managed a new software program, designed to ease communication between brokers and customers.

PFPC (Mutual Fund Accounting), USA (1 year)

Investment Accountant

Managed the accounting side of 6 different mutual funds traded on Nasdaq.

Rumana; 26
Idiomas: Rumano (N), Inglés (F), Francés (B), Italiano (B), Español (B)
Lic. en Administración de Empresa, Babson College, EE.UU.

Peregrine Financial Group, EE.UU. (1,3 años)

Administrador de E-Marketing

Inicié y administré campañas de e-marketing para una compañía de comercialización de futuros. Administré el outsourcing del departamento de IT a Rumanía. Parte de un equipo que implementó y administró un nuevo SW, diseñado para facilitar la comunicación entre intermediarios y clientes.

PFPC (Contabilidad de fondos mutuales), EE.UU. (1 año)

Contador de Inversiones

Administré la contabilidad de 6 fondos mutuales listados en Nasdaq.



Pallarés Alcañiz, Angel

Andorran/Spanish; 28
Languages: Spanish (N), Catalan (N), English (F), French (B)
Telecommunications Engineer, Universitat Ramon Llull, Spain

Accenture, Spain (5 years)

Consultant

2006-2009 System plan validation with the management team. Project manager and functional design lead for a new Information System. Managed an international team of 4 people. Project lead and performance test plan lead for an Information System (more than 20 million users). Managed an international and multicultural team of 10 people.

Andorrano/Español; 28
Idiomas: Español (N), Catalán (N), Inglés (F), Francés (B)
Ingeniero en Telecomunicaciones, Universitat Ramon Llull, Spain

Accenture, España (5 años)

Consultor

Validación con el equipo directivo del plan de sistemas 2006-2009. Responsable de la gestión del proyecto y definición funcional de un nuevo Sistema de Información. Gestioné un equipo internacional de 4 personas. Responsable de la gestión de equipo y plan de pruebas de carga de un Sistema de Información (más de 20 Millones de usuarios). Responsable de un equipo internacional y multicultural de 10 personas.



Peng, Jo-Tzu

Taiwanese; 29
Languages: Chinese (N), English (F), Spanish (B)
MSc in Material Science and Engineering, National Chiao Tung Univ., Taiwan
BSc in Chemistry, National Central University, Taiwan

Taiwan Semiconductor Manufacturing Company, Ltd., Taiwan (5 years)

Senior Nano Technology Integration Engineer (3 years)

Managed client relationships. Improved product yield rate by 20% which resulted in increased revenue of €15 million. Led a team of five engineers in developing new products.

Process Integration Engineer (2 years)

Researched new material for yield rate increase of 5% in 12-inch semiconductor.

Taiwanesa; 29
Idiomas: Chino (N), Inglés (F), Español (B)
Master en Ciencias e Ingeniería, Univ. Nacional de Chiao Tung, Taiwán
Licenciatura en Química, Universidad Central Nacional, Taiwán

Taiwan Semiconductor Manufacturing Company, Ltd., Taiwán (5 años)

Ingeniero de Integración con enfoque en Nanotecnología (3 años)

Manejé las relaciones con clientes. Mejoré la tasa de calidad de producción en un 20%, resultando en un aumento 15M€ de ganancias. Gestioné un equipo de 5 ingenieros responsables de la producción de nueva tecnología.

Ingeniero de Integración de Procesos (2 años)

Incrementé la eficiencia de semiconductores de 12 pulgadas con la investigación y prueba de nuevos materiales.



Pipal, Angelika

Austrian; 29
Languages: German (N), English (F), Spanish (I), French (B)
Degree in Law, University of Vienna, Austria

[UBM Real Estate Development, Austria \(3 years\)](#)

Real Estate Project Developer

Initiated, marketed and realized commercial real estate projects (logistics center in Slovakia and a high-rise office building in Austria). Drafted strategies for new projects and conducted market and feasibility studies.

[Soravia Group, Austria \(2 years\)](#)

Project Manager (Marketing)

Established a marketing strategy and leased retail and office space in the Vienna Hilton Complex. Representative of property owner towards tenants.

Austriaca; 29
Idiomas: Alemán (N), Inglés (F), Español (I), Francés (B)
Lic. en Derecho, Universidad de Viena, Austria

[UBM Desarrollo de Inmuebles, Austria \(3 años\)](#)

Gerente de Proyectos Inmobiliarios

Inicié, comercializé y realicé proyectos inmobiliarios, así como un centro de logística en Eslovaquia y un rascacielos de oficinas en Austria. Concebí estrategias para proyectos nuevos y realicé estudios de mercado.

[Grupo Soravia, Austria \(2 años\)](#)

Gerente de Proyecto (Marketing)

Establecí la estrategia de marketing y alquilé locales comerciales y oficinas en el Complejo Hilton de Viena. Representante del propietario.



Pratdepàdua, Aleix

Spanish; 28
Languages: Spanish (N), Catalan (N), English (F), French (I)
Degree in Tourism, ESADE-St.Ignasi, Spain
BA in History, Universitat de Barcelona, Spain

[Educa Borrás S.A. \(toy industry\), Spain \(3.5 years\)](#)

International Area Manager

Coordinated the product, price (P&L €2M), distribution and promotion strategies for Eastern Europe, Scandinavia and America. Delivered presentations to client/partner executives. Developed solid rapport with customers to improve and maintain their perception of the brand, product and company. Surpassed the annual budget (+13%), opened new markets, coordinated the customization of products for specific territories, systematized the International Department P&L charts.

Española; 28
Idiomas: Español (N), Catalán (N), Inglés (F), Francés (I)
Diplomatura en Turismo, ESADE-St.Ignasi, España
Licenciatura en Historia, Universitat de Barcelona, España

[Educa Borrás S.A. \(industria juguetera\), España \(3,5 años\)](#)

International Area Manager

Coordiné las estrategias de producto, precio (P&L 2M€), distribución y promoción en las zonas bajo mi responsabilidad: Europa del Este, Escandinava y América. Mejoré y reforcé los lazos con los clientes favoreciendo su percepción de marca, producto y empresa. Superé el presupuesto establecido (+13%), abrí nuevos mercados, coordiné el desarrollo de productos específicos para mercados concretos, racionalicé y sistematicé las tablas de P&L del Departamento Internacional.



Quiles Lara, Ignacio

Spanish; 28
Languages: Spanish (N), English (F), Catalan (I), German (B)
PhD (Honoris) in Molecular Biology, Pompeu Fabra University, Spain
MSc in Biomedical Research, UPF, Spain
MSc in Anthropology & Genetics, Granada Univ.-Israel Police, Spain
BSc (Honours) in Biochemistry, Granada University, Spain

[Center For Genomic Regulation, Spain \(5 years\)](#)

Researcher

Responsible for scientific projects in breast cancer research.

Española; 28
Idiomas: Español (N), Inglés (F), Catalán (I), Alemán (B)
Doctor (Hors. Cum Laude) en Biología Molecular, Univ. Pompeu Fabra, España
Master Internacional en Investigación Biomédica, UPF, España
Master en Antropología y Genética, Univ. Granada-Policia Israel, España
Licenciado en Bioquímica, Universidad de Granada, España

[Centro De Regulación Genómica, España \(5 años\)](#)

Investigador

Responsable de proyectos científicos de investigación en cáncer de mama.

[Spanish National Research Council, Spain \(1.5 years\)](#)

Senior Assistant of Laboratory Research

Participated in a group research project studying transgenic plants.

[Consejo Superior de Investigaciones Científicas, España \(1,5 años\)](#)

Asistente Superior de Investigación de Laboratorio

Participante en un proyecto de investigación sobre plantas transgénicas.



Raghothamarao, Vinodkumar

Indian; 26
Languages: Kannada (N), English (F), Tamil (F), French (B), Spanish (B)
Bachelor in Computer Engineering, KREC Surathkal, India

[Cerner Consulting Middle East, UAE \(2 years\)](#)

Solution Delivery Consultant

Responsible for analysis of Healthcare markets in Middle East. Developed and implemented the project execution plan for €15 billion project of UAE health authority. Managed teams of 8 in Clinical Supply Chain Integration.

Indio; 26
Idiomas: Kannada (N), Inglés (F), Tamil (F), Francés (B), Español (B)
Ingeniero Informático, KREC Surathkal, India

[Cerner Consulting Middle East, Emiratos Unidos Arabes \(2 años\)](#)

Consultor de Soluciones de Entrega

Responsable del análisis del mercado sanitario en Medio Oriente. Desarrollo e implementación de un proyecto de 15 billones de euros para Emiratos Unidos Árabes. Dirección de un equipo de 8 técnicos.

[Siemens Medical Solutions, India and USA \(2 years\)](#)

Senior Software Engineer

Instrumental in developing new functionalities for West Chester Hospital USA which increased their profits by 20%.

[Siemens Medical Solutions, India y EE.UU. \(2 años\)](#)

Ingeniero Senior de Software

Desarrollo de nuevas funcionalidades tecnológicas para el West Chester Hospital USA lo que supuso un incremento del 20% de sus beneficios.



Reigosa Busquets, Victoria

Spanish; 26
Languages: Spanish (N), Catalan (N), English (F), French (B)
BA in Economics, Universidad Autonoma de Barcelona, Spain

[Damm Corporation, Spain \(4 years\)](#)

Internal Commercial Audit Department Coordinator (2 years)

Coordinated a team of up to 10 people. Started and consolidated internal audit proceedings.

Internal Commercial Auditor (2 years)

Commercial policies and budget analysis, training and support tasks for sales department.

Assisted in the merger and integration of the commercial department of an independent company into our own.

Española; 26
Idiomas: Español (N), Catalán (N), Inglés (F), Francés (B)
Licenciada en Economía, Universidad Autónoma de Barcelona, España

[Grupo Damm, España \(4 años\)](#)

Coordinadora de Auditoría Interna Comercial (2 años)

Coordinación del equipo de auditoría (hasta 10 personas). Creación y establecimiento de procesos para la auditoría interna.

Auditora Interna Comercial (2 años)

Análisis de políticas comerciales y presupuestos, formación y tareas de apoyo al departamento de ventas.

Migración y desarrollo de procesos inter-compañía para el departamento comercial.



Rezvani, Amin

Canadian; 26
Languages: Farsi (N), English (F), French (F), Mandarin (I), Spanish (B)
BA (Honours) in Political Science, University of Western Ontario, Canada

Northstar Trade Finance Inc., Canada (3 years)

Vice-President Prairies (1 year)

Oversaw all aspects of daily operation for three Canadian provinces.

Regional Manager Southwestern Ontario (1 year)

Developed and executed strategic objectives in the areas of operations, human resources, logistics, finance, business development and marketing. Targeted, prioritized and developed suitable markets that increased the number of first time clients by 70%.

Canadiense; 26
Idiomas: Farsi (N), Inglés (F), Francés (F), Chino (I), Español (B)
Licenciado en Ciencias Políticas, Universidad de Western Ontario, Canadá

Northstar Trade Finance Inc., Canadá (3 años)

Vice-Presidente Regional (1 año)

Supervisión de todas las operaciones diarias llevadas a cabo en las tres provincias.

Gerente regional de la zona suroeste de Ontario (1 año)

Desarrollo y ejecución de objetivos estratégicos en las áreas de operaciones, recursos humanos, logística, finanzas, desarrollo empresarial y marketing. Búsqueda, priorización y desarrollo de posibles mercados con el logro de un incremento del 70% en el número de clientes nuevos.



Ribas Espinosa, Mara

Spanish/Mexican; 28
Languages: Spanish (N), Catalan (N), English (F), French (F), Italian (B)
MA in International Trade & Economy, Barcelona University, Spain
BA (Honours) in Business Studies, Rovira i Virgili University, Spain

NBOWM* S.L./ A Piece of Pie, Spain (2 years)

Strategic Business Consultant

Led launch of an innovation services consultancy firm. Managed new business opportunities clients projects. Led a team of 5 people.

Danone Group, Spain & France in Headquarters (3 years)

SAP R/3 Internal Consultant

Developed strategic project of a business division integration in a new Enterprise Resource Planning tool.

Española/Mexicana; 28
Idiomas: Español (N), Catalán (N), Inglés (F), Francés (F), Italiano (B)
Master en Comercio Exterior y Economía Internacional, U.B., España
Licenciada en ADE, Universidad Rovira i Virgili, España

NBOWM* S.L./ A Piece of Pie, España (2 años)

Consultora Estratégico de Negocio

Lideré el lanzamiento de negocio de consultoría en servicios de innovación. Gestioné proyectos en búsqueda de nuevas oportunidades de negocio. Dirigí un equipo de 5 personas.

Grupo Danone, España y Francia en sede Grupo (3 años)

Consultora Interno SAP R/3

Desarrollé proyecto estratégico de integración de una división de negocio en nueva aplicación informática.



Rico Blanchot, Natalia

French/Spanish; 25
Languages: French (N), Spanish (N), English (F), German (B)
BA in Business Studies, Paris IX Dauphine University, France

Caja Mediterráneo, Spain (1 year)

Financial Advisor

Managed portfolios of over one hundred foreign customers, provided advice on all types of financial products. Trained new employees (6 people).

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, España (1 año)

Business Advisor

Provided financial customer service to foreign clientele. Achieved the objectives set up by Regional Management. Increased the turnover of the branch from €70m to €80m.

Francesa/Española; 25
Idiomas: Francés (N), Español (N), Inglés (F), Alemán (B)
Licenciada en ADE, Universidad París IX Dauphine, Francia

Caja Mediterráneo, España (1 año)

Consejera Financiera

Gestión de cartera de unos cien clientes extranjeros, asesoramiento sobre todo tipo de productos financieros. Formé a nuevos empleados (6 personas).

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, España (1 año)

Gestora Comercial

Atención al cliente extranjero. Cumplimiento de los objetivos marcados por la Dirección Territorial. Aumento del nivel de negocios de 70M€ a 80M€.



Rivera, Diego

Chilean; 28
Languages: Spanish (N), English (F)
Industrial Civil Engineering, Gabriela Mistral University, Chile

Seguros Interamericana, ALICO-AIG, Chile (2 years)

Assistant Operations Manager

Supported the manager in the creation, development and project management for the improvement of processes and reduction of risks. Management of the portfolio of products and team member for the development of new products. Project Leader achieving internal targets.

Gestión Ambiental Consultores, Ecology & Environment, Chile (2 years)

Project Consultant

Leader of numerous projects with big clients: Lafarge, CMPC, etc.

Chileno; 28
Idiomas: Español (N), Inglés (F)
Ingeniería Civil Industrial, Universidad Gabriela Mistral, Chile

Seguros Interamericana, ALICO-AIG, Chile (2 años)

Adjunto a la Gerencia de Operaciones del Cliente

Apoyo a la gerencia en la elaboración, ejecución y control de proyectos para la mejora de los procesos. Administración de la cartera de productos y miembro del equipo de creación de nuevos productos. Gestión de equipos para la ejecución de proyectos.

Gestión Ambiental Consultores, Ecology & Environment, Chile (2 años)

Consultor de Proyectos

Lideré numerosos proyectos con importantes clientes: Lafarge, CMPC, etc.



Romero Heras, Miriam

Spanish; 29
Languages: Spanish (N), Catalan (N), English (F)
BSc in Chemistry, Universidad de Barcelona, Spain

DDR, S.L., Spain (3 years)

Junior Sales Manager

Increased client portfolio, introducing the company into a new market of larger clients, collaborated with the marketing department in the publication of a new brochure and increased sales by 15%.

Pryse, S.A., Spain (6 months)

Junior Product Manager

Researched new products, participated in international product fairs in Asia and Europe, coordinated and negotiated the terms of price, quantity and product type with international supplier and consolidated a product line.

Española; 29
Idiomas: Español (N), Catalán (N), Inglés (F)
Licenciada en Química, Universidad de Barcelona, España

DDR, S.L., España (3 años)

Responsable Comercial de Zona

Ampliación cartera de clientes, penetración en un nuevo segmento de mercado, colaboración con departamento de marketing para realización catalogo nuevo. Incrementé las ventas en un 15%.

Pryse, S.A., España (6 meses)

Adjunta al Director de Importación

Estudio de nuevos productos y proveedores en Asia y Europa. Asistí a ferias en dichos continentes. Consolidación de una familia de productos.



Rovira, Angela María

Colombian; 32
Languages: Spanish (N), English (F).
Bsc. in Finance and International Relations, Univ. Externado, Colombia

ECOPETROL S.A., Colombia (9 years)

Head of Risk Management (3 years)

Led a team of 7 professionals in structuring an enterprise risk management system and designing and developing risk financing vehicles such as insurance, self-insurance and captive. Improved cost and coverage of the insurance program, resulting in USD7 million (33%) in savings for one year.

Senior Financial Analyst of the Financial Planning Unit (6 years)

Designed and led restructuring, liquidations, mergers and sales of ECOPETROL's subsidiaries in operations totalling over USD200 million.

Colombiana; 32
Idiomas: Español (N), Inglés (F)
Lic. Finanzas y Relaciones Internacionales, Univ. Externado, Colombia

ECOPETROL S.A., Colombia (9 años)

Jefe de Administración de Riesgo (3 años)

Lideré un equipo de 7 profesionales en la estructuración de un sistema de gestión integral de riesgos y en el diseño y administración de vehículos de financiación de riesgos (seguros, autoseguro y cautiva). Mejoré las condiciones de costo y cubrimiento del programa de seguros con ahorros superiores a 7M\$ (33%) en un año.

Analista Senior, Unidad de Planeación Financiera (6 años)

Diseñé y lideré estrategias de reestructuración, liquidación, fusión y venta de empresas filiales y subsidiarias en operaciones superiores a USD200m.



Rucky, Robert

US American; 26
Languages: English (N), Spanish (B), Portuguese (B), German (B)
Industrial & Operations Engineer, University of Michigan, USA

Intel Corporation, USA (3 years)

Technology Development Industrial Engineer

Created layout and capacity models for next generation process tools. Built toolset speed models with 99% statistical confidence, resulting in \$29.1 million and 190m2 of fabrication space savings due to cancelled tool orders.

Qimonda Corporation, USA (1 year)

Industrial Engineer

Worked towards reducing fabrication cycle time. Discovered a 40% increase in a Planar toolset's capacity.

Estadounidense; 26
Idiomas: Inglés (N), Español (B), Portugués (B), Alemán (B)
Ingeniero Industrial y Operaciones, Univ. de Michigan, EE.UU.

Intel Corporation, EE.UU. (3 años)

Ingeniero Industrial en Desarrollo de Tecnología

Creé modelos de capacidad para herramientas de proceso de próxima generación y modelos de previsión de rapidez de procesamiento con una confianza del 99%, ahorrando 29.1M \$ y 190 m2 de capacidad de la fábrica.

Qimonda Corporation, EE.UU. (1 año)

Ingeniero Industrial

Trabajé con el objetivo de reducir el tiempo del ciclo de la fábrica. Descubrí un incremento del 40% en la capacidad de las herramientas.



Saca, Ana Elizabeth

Salvadorian; 25
Languages: Spanish (N), English (F)
Industrial Engineer, Penn State, USA

SEDECA (cosmetics distribution), El Salvador (2.5 years)

Finance and Accounting Consultant (1.5 years)

Balanced the daily accounts in the database system. Regulated and approved the sales budget, reducing the company's spending and increasing its Net Profit from 8% to 12% in the last two years.

Operations Department (1 year)

In charge of the logistics of the daily routes to distribute the products nationwide.

Salvadoreña; 25
Idiomas: Español (N) Inglés (F)
Ingeniería Industrial, Penn State, EE.UU.

SEDECA (distribuidora de cosméticos), El Salvador (2,5 años)

Consultora del Departamento de Contabilidad y Finanzas (1,5 años)

Balance diario de cuentas. Regular y Aprobar el presupuesto de ventas, reduciendo así los gastos de la empresa y logrando un incremento de la utilidad neta de la empresa de un 8% a un 12% en los últimos dos años.

Departamento de Operaciones (1 año)

Encargada de la logística de las rutas distribuidoras de productos por todo el país.



Salcedo, Valentin

French; 29
Languages: French (N), Spanish (F), English (F)
Career Officers Course, French Navy Academy, France
BA in Business Administration, ISG, France

UMP, France (6 months)

Strategist

Managed relations between party candidates and presidential office. In charge of electoral strategy for South West France.

VSHIPS, France (3 years)

Strategist

Freelance consultant in charge of market research and lobbying strategy. First company to ever win a major navy tender.

Francesa; 29
Idiomas: Francés (N), Español (F), Inglés (F)
Curso para Oficiales de Carrera, Academia Naval Francesa, Francia
Lic. en Administración de Empresas, ISG, Francia

UMP, Francia (6 meses)

Estratega

Encargado de las relaciones entre los candidatos del partido y la presidencia. Desarrollé la estrategia electoral para el sudoeste del país.

VSHIPS, Francia (3 años)

Estratega

Consultor free-lance para estudios de mercado y lobbying. Primera empresa a obtener un importante contrato de la marina francesa.



Sales, Apolonio

Brazilian; 27
Languages: Portuguese (N), English (F), Spanish (F)
BA in Business Admin., Armando Alvares Penteado Foundation, Brazil

Klabin (leading South American paper producer), Brazil (3 years)

Market Intelligence Analyst (2 years)

Led a team of two in the development of the company's business intelligence system. Provided the sales team with precise market information, vendor performance figures and new market opportunities. Managed the customer-satisfaction studies and used them to coordinate development actions.

Marketing Assistant (1 year)

Implemented a new brand standard for all the communication material within the corrugated cardboard division (€370m income/year).

Brasileño; 27
Idiomas: Portugués (N), Inglés (F), Español (F)
Licenciado en ADE, Fundación Armando Alvares Penteado, Brasil

Klabin (mayor productora de papel en Sur America), Brasil (3 años)

Analista de Inteligencia de Mercado (2 años)

Lideré un equipo de 2 personas en el desarrollo de un sistema de inteligencia de mercado para proveer al área de ventas información de mercados, desempeño de vendedores y nuevas oportunidades de negocio. Dirigí estudios de satisfacción de clientes y acciones de mejoramiento.

Asistente de Marketing (1 año)

Implementé la estandarización de todo el material de comunicación en la división de papeles corrugados (370m€/año).



Seiji Bernardes Nishimura, Ricardo

Brazilian; 30
Languages: Portuguese (N), English (F), Spanish (I)
MA in General Management/Logistics (in progress), FGV, Brazil
BA in Business Administration, Pontifical Catholic University, Brazil

[Killmo Industria e Comercio Ltda, Brazil \(1 year\)](#)

Partner

Managed electronic devices manufacturing company and team of 3. Revised product cost structure increasing profit. Increased sales in 12%.

[GE Appliances, Brazil \(5 years\)](#)

Corporate Logistics Analyst, Brazil (3 years)

Managed €9.5M budget and team of 12 for distribution (In/Outbound). Developed, negotiated, and evaluated suppliers. Part of Sales strategy team.

Brasileño; 30
Idiomas: Portugués (N), Inglés (F), Español (I)
Master en Administración General/Logística (en proceso), FGV, Brasil
Lic. Administración de Empresas, Pontifical Catholic University, Brasil

[Killmo Industria e Commerce Ltda, Brasil \(1 año\)](#)

Socio - Gerente General

Líder de grupo de 3 personas. Incremento del 12% en ventas.

[GE Appliances, Brasil \(5 años\)](#)

Analista de Logística Corporativa (3 años)

Administración de presupuesto de 9,5M€ y líder de equipo de 12 personas. Desarrollo, negociación y evaluación de proveedores. Colaboración en el desarrollo de estrategias de ventas.



Seoane Stefanoli, Franklin

Brazilian/Spanish; 32
Languages: Portuguese (N), Spanish (F), English (F)
Manufacturing Engineering, Universidade de São Paulo, Brazil
BA in Business Administration, Universidade de São Paulo, Brazil

[Souza Cruz \(British American Tobacco\), Brazil \(5 years\)](#)

Marketing Plan Manager (2 years)

Responsible for planning marketing programmes related to company's brand portfolio in short/mid/long-term, managing a budget of €72M/year. Collaboration in a global innovation project (BAT - London).

Trade & Marketing Manager (3 years)

Responsible for €52M/year in sales, led a team of 23. Increased Brazilian market share by 1%.

Brasileño/Español; 32
Idiomas: Portugués (N), Español (F), Inglés (F)
Ingeniería de Producción, Universidade de São Paulo, Brasil
Licenciado en ADE, Universidade de São Paulo, Brasil

[Souza Cruz \(British American Tobacco\), Brasil \(5 años\)](#)

Gerente del Plan de Marketing (2 años)

Responsable por la planificación de las actividades de marketing a corto/medio/largo plazo, con un presupuesto anual de 72M€. Colaboración en un proyecto global de innovación (BAT - Londres)

Gerente de Ventas & Marketing (3 años)

Responsable por una facturación anual total de 52M€ y un equipo de 23 personas. Incrementé la participación de la empresa en el mercado brasileño en un 1%.



Stetzelberg, Jan-Falk

German/US American; 33
Languages: German (N), English (N), Spanish (F), French (B)
BSc in Marketing, Bentley College, USA

[Pago \(Deutsche Bank\), Germany \(4 years\)](#)

Risk Manager (1 year)

Managed all risk aspects of a €2 million client portfolio. Evaluated business models using Due Diligence and reduced risk by 20%.

Client Service Manager (3 years)

Improved, grew and maintained client satisfaction by providing accounting and contract solutions (overall client satisfaction grew by 30%).

[TechniData AG, Germany \(1 year\)](#)

Alemán/Estadounidense; 33
Idiomas: Alemán (N), Inglés (N), Español (F), Francés (B)
Lic. en Marketing, Bentley College, EE.UU.

[Pago \(Deutsche Bank\), Alemania \(4 años\)](#)

Risk Manager (1 año)

Administré todos los aspectos de riesgo de cartera de 2M€. Evalué modelos de gestión usando Due Diligence logrando reducir el riesgo en un 20%.

Client Service Manager (3 años)

Mejoré, incrementé y mantuve satisfacción de clientes al dar soluciones de contabilidad y asesoría de contratos (aumenté la satisfacción en un 30%).

[TechniData AG, Alemania \(1 año\)](#)



Struk, Mark

Canadian; 26
Languages: English (N), Spanish (F)
BA of Economics, University of Calgary, Canada

[Talisman Energy Inc. \(production of oil and natural gas\), Canada \(4 years\)](#)

Joint Venture Accountant (2 years)

Analysis and reconciliation of accounts for joint-venture projects entered into by two or more independent oil/gas companies. Reduced the receivable balance of a major account by 55% through analysis and communication with a partner company. Initiated and organized an instructional team-building seminar (40 accountants). Trained two junior accountants.

Clerk/Reprographics Technician (2 years)

Reproduction and distribution of informative materials.

Canadiense; 26
Idiomas: Inglés (N), Español (F)
Licenciado en Economía, Universidad de Calgary, Canadá

[Talisman Energy Inc. \(producción de petróleo y gas\), Canadá \(4 años\)](#)

Contable - Joint Venture (2 años)

Análisis y verificación de cuentas de la empresa petrolera. Reduje en un 55% la cuenta de impagos de las empresas asociadas mediante el análisis y la negociación con dichas empresas. Propuse y organicé un seminario sobre el trabajo en equipo y las diferentes funciones dentro de la empresa (40 contables). Formé a dos contables auxiliares.

Técnico de reprografía (2 años)

Reproducción y distribución de material informativo a clientes e inversores.



Tam, Brian

US American; 25
Languages: English (N), Cantonese (B), Spanish (B)
BA in Economics and Biological Sciences, University of Chicago, USA

[Newton Country Day School of the Sacred Heart, USA \(4 years\)](#)

Faculty (4 years)

Analyzed the strengths and weaknesses of over 270 chemistry, economics and physical science students, and created over 35 workshops to impart knowledge and enhance academic excellence. Restructured the economics committee into a successful, sustainable and socially responsible business which netted over \$3000 profit and donated over \$1200 to several charities in its first year. Developed depth and quality of the soccer, basketball and golf programs.

Estadounidense; 25
Idiomas: Inglés (N), Cantonés (B), Español (B)
Licenciatura en Economía y Biología, Universidad de Chicago, EE.UU.

[Escuela de Newton Country Day del Sagrado Corazón, EE.UU. \(4 años\)](#)

Facultad (4 años)

Analice las fortalezas y debilidades de más de 270 estudiantes de química, economía y física, y creé más de 35 talleres para impartir el conocimiento y promover la excelencia académica. Reestructuré el comité de economía convirtiéndolo en un negocio exitoso, sostenible y con responsabilidad social, que generó beneficios de más de 2.200 euros e hizo donaciones superiores a 880 euros en su primer año. Mejoré la profundidad y calidad de los programas deportivos (fútbol, baloncesto y golf).



Tompkins, Brian

US American; 27
Languages: English (N), Spanish (F)
BA in Spanish and Business, Calvin College, USA

Dutch Farms (Food Distributor), USA (3 years)

Account Manager

Conducted market analysis of target countries in Central and South America. Initiated new client relationships and increased export sales from "start-up" to \$1 million within 2 years. Developed relationships with new and existing clients in Chicago with sales of \$12 million annually.

Estadounidense; 27
Idiomas: Inglés (N), Español (F)
Licenciado en Español y ADE, Calvin College, EE.UU.

Dutch Farms (Distribución de Alimentos), USA (3 años)

Key Account Manager

Dirigí análisis de mercado en países potenciales de Centro y Sudamérica. Inicié y desarrollé relaciones comerciales con nuevos clientes. La facturación de estos nuevos clientes alcanzó 1 millón \$ en 2 años. Desarrollé relaciones comerciales con clientes existentes en Chicago con facturación de 12 million \$ al año.



Torrent Rodríguez, Albert

Spain; 29
Languages: Spanish(N), Catalan(N), English(F)
Industrial Engineering, Universidad de Girona, Spain

Weener Plastic Ibérica S.L, España (3 years)

Industrial Engineer-Deputy Technical Director

Managed the purchasing of the workshop's raw materials: automated processes reduced time by 30% and increased income by 15%. Updated the stretch-blowing department with a team: achieved a better knowledge of the process, a better quality of the product and a reduction of start up time (25%). Led an R&D team in the development of an active barrier for monolayer bottles.

Español; 29
Idiomas: Español (N), Catalán (N), Inglés (F)
Ingeniería Industrial Superior, Universidad de Girona, España

Weener Plastic Ibérica S.L, España (3 años)

Ingeniero Industrial-Adjunto Director Técnico

Lideré los cambios en la gestión de compra de materias primas por parte de los talleres, logrando una automatización del proceso, ahorro de tiempo (30%) y dinero (15%). Remodelé, junto con un equipo, la sección de botellería y se consiguió un mejor conocimiento del proceso, una mejor calidad y una reducción del tiempo de puesta en marcha (25%). Gestioné un equipo de I+D para el desarrollo de una barrera activa para envases monocapa.



Torres Hernandez, Oscar

Mexican; 27
Languages: Spanish (N), English (F)
Industrial Engineering, Monterrey Institute of Technology, Mexico.

Cerrey, Mexico (4 years)

Project Administrator (3 years)

Management of 4 projects worth over US\$60 million. Responsible for negotiations with clients and suppliers, leader of project team (7) to manufacture steam generators. All projects were delivered on time and within profit margin objectives, complying with technical specifications.

Manufacturing Engineer (1 year)

Responsible for creation of new assembly lines.

Mexicano; 27
Idiomas: Español (N), Inglés (F)
Ingeniería Industrial, Tecnológico de Monterrey, México.

Cerrey, México (4 años)

Administrador de Proyectos (3 años)

Gestión de 4 proyectos con valor total de 60 millones \$US. Responsable de negociaciones con clientes y proveedores, líder de equipo (7) para construcción de generadores de vapor. Todos los proyectos fueron terminados a tiempo, alcanzando los márgenes de ganancias esperados y cumpliendo con especificaciones técnicas.

Ingeniero de Producción (1 año)

Responsable de la creación de nuevas líneas de ensamblaje.



Vázquez Cabildo, Fernando

Spanish; 30
Languages: Spanish (N), English (F)
BA in Economics, Complutense University of Madrid, Spain

Sa Nostra Investments EFC, Spain (2 years)

Key Account Manager (Companies)

Responsible for capturing market share, management of client portfolios, risk analysis and follow-up, and collaboration with Group Corporate Banking Area. Negotiated €25M of credits p.a.

Bancaja, Spain (2 years)

Junior Manager

Held all positions of a banking branch, including manager. Achieved all objectives set by Human Resources.

Español; 30
Idiomas: Español (N), Inglés (F)
Licenciado en Economía, Universidad Complutense de Madrid, España

Sa Nostra Inversiones EFC, España (2 años)

Ejecutivo de Empresas

Responsable de la captación y gestión de cartera de clientes empresa, análisis y seguimiento del riesgo crediticio y colaboración con el área de Banca Corporativa del Grupo Sa Nostra. Captación de 25M€ negocio/año.

Bancaja, España (2 años)

Director en Prácticas (Junior)

Desempeñé todos los puestos de trabajo de una oficina bancaria, incluido el de director. Conseguí alcanzar todos los objetivos marcados por RR.HH.



Vázquez Vera, Oscar

Mexican; 25
Languages: Spanish (N), English (F), Italian (B).
Mechanical Engineering, ITESM, Mexico

P.M.I. Comercio Internacional S.A. de C.V., Mexico (2 years)

Gasoline and Distillates Maritime Operator

Imported and exported vessel logistics in the Mexican petroleum trading business.

Coordinated daily logistics of petroleum products' maritime routes and gasoline storage facilities.

Directed the daily movement of gasoline/distillates totaling approximately 6.6 million barrels per month - equivalent to around US\$550 million.

Guided a group of five operators and consistently delivered 97% of the Mexican national demand for imported gasoline and distillates.

Mexicano; 25
Idiomas: Español (N), Inglés (F), Italiano (B)
Ingeniería Mecánica Administrador, ITESM, México

P.M.I. Comercio Internacional S.A. de C.V., México (2 años)

Operador Marítimo de Gasolinas y Destilados

Logística de las actividades de comercio internacional, mexicanas, marítimas de productos petroleros.

Coordinación logística diaria de rutas marítimas para el transporte de productos petroleros y tanques de almacenamiento de gasolina.

Manipulación mensual de aproximadamente 6.6 millones de barriles de gasolinas/distilados equivalentes a alrededor de 550 millones de US\$.

Gestión de un grupo de 5 operadores y cumplimiento del 97% en el suministro de gasolinas/distilados de importación de México.



Villavicencio, León

US American; 32
Languages: English (N), Spanish (N), German (I)
BSc. in Economics, University of Houston, USA

Winterthur Insurance, Switzerland (8 years)

Business Analyst (4 years)

Played a key role as member of a project team responsible for analyzing content errors of an investment accounting system. Improved processes of implementation of new system releases and fixes resulting increased efficiency of time usage. Trained and supported new users and external consultants.

Front Office Support (4 years)

Created monthly and weekly investment reports. Conciliated foreign accounts. Tested and implemented an accounting and a performance system.

Estadounidense; 32
Idiomas: Inglés (N), Español (N), Alemán (I)
Licenciado en Economía, Universidad de Houston, EE.UU.

Seguros Winterthur, Suiza (8 años)

Analista de Negocios (4 años)

Formé parte de un equipo de proyectos responsable de: resolver errores de contenido en un sistema de contabilidad de inversiones; mejorar procesos de implementación de nuevas versiones del sistema y ajustes con ahorro de tiempo considerable; apoyar y entrenar a nuevos usuarios y consultores externos.

Apoyo de Inversiones (4 años)

Creación semanal y mensual de reportes de inversiones; conciliación de cuentas extranjeras; evaluación y aplicación de un sistema de contabilidad.



Vukasinovic, Novak

Serbian/US Green Card in process; 26
Languages: Serbian (N), English (F), Spanish (I)
Civil (Structural) Engineering, Columbia University, USA

Bovis Lend Lease, USA (3 years)

Estimator 1, USA (1 year)

Performed construction estimates of objects ranging from \$10M to \$700M for private and public clients in US and Middle East. Achieved two competitive bidding wins for public schools in New York City totaling \$90M.

Assistant Project Manager, USA (2 years)

Acted as general contractor in charge of construction of a Public School (\$30M) for the New York City government. In a team of 4, directly managed over 40 trade contractors. Assured timely project completion.

Serbio/Permiso de residencia en EE.UU. en proceso; 26
Idiomas: Serbio (N), Inglés (F), Español (I)
Ingeniería Civil (Estructuras), Columbia Universidad, EE.UU.

Bovis Lend Lease, EE.UU. (3 años)

Estimador 1, EE.UU. (1 año)

Desarrollo de estimaciones de construcción de objetos desde 10M\$ a 700M\$ para clientes del sector público y privado de EE.UU. y Oriente Medio. Consegui 2 licitaciones competitivas para escuelas del sector público de Nueva York.

Asistente de Gerente de Proyectos, EE.UU. (2 años)

Contratista general a cargo de la construcción de una escuela pública (\$30M) para el ayuntamiento de Nueva York. En un grupo de 4, gerenció directamente 40 contratistas. Aseguré la entrega del proyecto a tiempo.



Vytogiannis, Ioannis

Greek; 29
Languages: Greek (N), English (F), Spanish (F), German (I), Chinese (B)
BSc in Operations Research & Marketing Management, AUEB, Greece

Nestlé Hellas S.A., Greece (5 years)

Key Account Manager, Petfood & Chocolate Drinks (3 years)

Managed €8.5m portfolio of two product categories for Carrefour, Dia, Delhaize and Metro. Responsible for sales team in Athens (4 persons). Led innovation in the secondary placement for the pet food category. Negotiation and application of planograms. Negotiation of customers' annual agreement.

Sales Executive (2 years)

Responsible for promotional execution and product availability. Managed a merchandising team of 9 persons. Maximized in-store secondary placements.

Griego; 29
Idiomas: Griego (N), Inglés (F), Español (F), Alemán (I), Chino (B)
Lic. en Investigación de Operaciones y Marketing, AUEB, Grecia

Nestlé Hellas S.A., Grecia (5 años)

Key Account Manager, Alimentación de Mascotas y Bebidas (3 años)

Dirigí un portafolio de 8,5M € de las dos categorías para Carrefour, Dia, Delhaize y Metro. Responsable de un equipo de ventas (4 personas) en Atenas. Lideré innovaciones en la segunda colocación de la categoría de alimentación de mascotas. Concerté y apliqué planogramas. Negocié los contratos anuales de los clientes.

Ejecutivo de Ventas (2 años)

Responsable de la promoción y la disponibilidad de productos de Nestlé. Dirigí un equipo de 9 merchandisers. Maximicé segunda colocación.



Yang, Timothy

Taiwanese; 30
Languages: Chinese (N), English (N), Spanish (B)
BA in Property Economics, National Chengchi University, Taiwan

Reuters Ltd., Taiwan (1.5 years)

Data Analyst, Data Source Owner, Sales & Trading

Enhanced equity data models on global real-time systems with a team of 5 on 30 projects to gain first place customer satisfaction on data quality among Asia offices.

HSBC Taipei, Taiwan (2 years)

Corporate Actions Clerk, Custody & Clearing, Corporate & Inv't Banking

Responsible for communication on investment regulations of bluechip stocks to global bulge bracket firms and account management.

Taiwanés; 30
Idiomas: Chino (N), Inglés (N), Español (B)
Lic. en Economía de Finca Raiz, National Chengchi University, Taiwán

Reuters Ltd., Taiwán (1,5 años)

Analista de Datos, Data Source Owner, Sales & Trading

Mejora de modelos de acciones en sistemas globales en tiempo real. Miembro de un equipo de 5 personas que obtuvo el primer lugar en calidad de información de las oficinas de Asia por el desarrollo de 30 proyectos.

HSBC Taipei, Taiwán (2 años)

Enlace Corporativo, Custody & Clearing, Banca Corporativa & Inversión

Responsable de la comunicación de las regulaciones de acciones de empresas líderes para importantes bancos de inversión y sus cuentas. Administración de cuentas.



Yin, Dexin

Chinese; 34
Languages: Chinese (N), English (F)
MSc. in Automation, Nanjing Univ. of Aeronautics & Astronautics, China
Automation Engineer, Shandong Institute of Architecture, China

BenQ Mobile, China (1 year)

Software Quality Assurance Engineer

Supervised the software quality of a team of 10 mobile phone programmers and consistently outperformed other teams in software quality by 10%.

Beijing Capitel CO.,LTD, China (4 years)

Software Development Engineer

Technical team leader in Multimedia Gateway project. Generated efficiency and cut costs improving company performance.

China; 34
Idiomas: Chino (N), Inglés (F)
Master en Automatización, Nanjing Univ. de Aeronáutica & Astronáutica, China
Ingeniería en Automatización, Shandong Institute of Architecture, China

BenQ Móvil, China (1 año)

Ingeniera de Control de Calidad de Software

Supervisé la calidad de programación de un equipo de 10 personas. Mantuve un margen del 10% de calidad sobre otros equipos.

Beijing Capitel CO.,LTD, China (4 años)

Ingeniero de Desarrollo de Sistemas

Líder técnico del equipo de proyectos Multimedia Gateway. Recomendé estrategias que resultaron en reducción de costos y mejora de resultados.



Services and Events

Throughout the academic year, Career Services strategically organizes Talent Recruitment Events, adapted to industry recruiting timelines, to facilitate interaction between employers and MBA candidates.

MBA Career Week

19th - 26th October, 2007

International Career Day

14th November, 2007

MBA Career Forum

4th & 5th February, 2008

Corporate Presentations

All year round

Networking Events

All year round

On-campus Interviews

All year round



For personal assistance please contact:

Camila de Wit
Director, Career Services
ESADE Business School
Tel: +34 93 567 66 82
camila.dewit@esade.edu

Whether to publish internship or full-time job offers on ESADE Business School's employment portal, search CVs online or for more information on Career Services please visit:

www.talent.esade.edu

Servicios y Eventos

A lo largo del año académico, el Servicio de Carreras Profesionales organiza "Talent Recruitment Events", adaptados a diferentes sectores, para facilitar la interacción entre empresas y candidatos MBA.

MBA Career Week

19 - 26 de octubre, 2007

International Career Day

14 de noviembre, 2007

Foro de Empresas MBA

4 - 5 de febrero, 2008

Presentaciones Corporativas

A lo largo del año

Eventos de Networking

A lo largo del año

Entrevistas en el Campus

A lo largo del año



Para atención personalizada no dude en contactar con:

Camila de Wit
Directora, Servicio de Carreras Profesionales
ESADE Business School
Tel: +34 93 567 66 82
camila.dewit@esade.edu

Para publicar ofertas de prácticas o de empleo en el portal de ESADE Business School, buscar curriculum online o para más información sobre el Servicio de Carreras Profesionales, visite:

www.talent.esade.edu

ESADE Business School
Av. Esplugues, 92-96
08034 Barcelona, Spain

Tel. +34 934 952 073
Fax +34 935 560 750
www.talent.esade.edu