

MAX JOSEF SCHMID URDANETA

Rambla de Catalunya, 114. 1º 1ª., 08008, Barcelona, Cataluña
+34669387086 - max.schmid@gmail.com

RESUMEN PROFESIONAL

FORMACIÓN

- 05/2015 **Gestor inmobiliario: Economía**
ESINE - Barcelona
- 03/2001 **Curso de Gestión y control ejecutiva: Economía e Inteligencia emocional**
Krautkramer international - Barcelona
- 01/2007 **Coaching: Asesoramiento a nivel ejecutivo y motivación. Ayuda emocional a través del autodomínio**
Crestcom - Barcelona
- 06/1985 **Técnico superior en Marketing y Publicidad: Comunicación**
ISUM - Caracas

HISTORIAL LABORAL

- 12/1993 – 10/2002 **Agente libre de seguros**
Cuenta propia – Barcelona, Cataluña
Gestión de cartera propia de seguros generales
- 05/2003 – Actual **Director General**
INVERSIONES MORROCOY DOS, SL – Barcelona, Cataluña
- Administración de avales, fianzas, contratos y recursos financieros.
 - Gestión y administración de bienes inmobiliarios
- 02/2000 – Actual **Director General**
INVERSIONES MORROCOY, SL – Barcelona, Cataluña
- Administración de avales, fianzas, contratos y recursos financieros.
 - Gestión y administración de bienes inmobiliarios
- 12/1992 – 11/1993 **Asesor seguros y pensiones**
Prudential insurance Company – Barcelona, Cataluña
- Con excelentes habilidades para proporcionar un nivel excepcional de servicio a cada cliente atendiendo a sus preguntas y necesidades.
 - Buena socializadora favoreciendo una sólida relación con clientes frecuentes para garantizar su fidelidad y retorno.
 -
- 06/1991 – 10/1991 **Director de ventas**
IDEA MUEBLE, SA – Barcelona, Cataluña
- Control de los procesos del área de ventas y actuaciones para su mejora.
 - Definición de estrategias para mejorar el desarrollo y posicionamiento de la marca en el mercado.
 - Implementación de políticas y objetivos estratégicos comerciales de la empresa.
 - Proporcionó un nivel excepcional de servicio a cada cliente escuchando sus preocupaciones y respondiendo a sus preguntas.
- 03/1988 – 07/1991 **Director comercial regional**
Eurotrade – Barcelona, Cataluña
- Entregó soluciones personalizadas y efectivas a clientes que exigían demandas únicas.
 - Mejoró el conocimiento de la marca dirigiendo todas las campañas de marketing y acogiendo captación de afiliaciones y desarrollo de empresa.
 - Rastreó tendencias y sugirió mejoras para retar y perfeccionar las ofertas de productos.
- 02/1986 – 10/1986 **Ejecutivo de cuentas**
Young and Rubicam – Caracas, Venezuela
Gestión de cuentas publicitarias de la empresa y enlace con los anunciantes.
- 03/1983 – 09/1985 **Asistente a Vicepresidencia**

Ogilvy and Mather Direct Venezuela – Caracas, Venezuela

Labores de asistencia al Vicepresidente de la empresa, coordinación de trabajo con el cliente, agenda de vicepresidencia

APTITUDES
