

INTRODUCCIÓN

Soy una persona proactiva, emprendedora y con grandes habilidades sociales. Con 19 años monté mi primer ecommerce y con 20 años constituí mi primera empresa, un proyecto con el que gané el concurso anual de la UC3M.

EDUCACIÓN

ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESA

UNIVERSIDAD CARLOS III DE MADRID (2018-2022)

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

DATA SCIENCE FOR BUSINESS

Impartido por la Fundación Universidad Carlos III de Madrid. Modalidad online.

INVESTING & TRADING BOOTCAMP 2021

Impartido por Finance Association UC3M. Modalidad online.

EXCEL NIVEL AVANZADO

Impartido por la UC3M, asignatura a cursar.

CURSO AVANZADO DE GOOGLE ANALYTICS

Impartido por Google Analytics. Modalidad online.

ESTRATEGIAS GANADORAS PARA EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL

Impartido por IE University. Beca concedida por Becas Santander Universidades.

PROGRAMA SANTANDER EXPLORER

Curso de 6 meses de duración en materia de emprendimiento. Beca concedida por Becas Santander Universidades.

PRUEBA INGLÉS B2

Examen interno centro de idiomas UC3M.

EXPERIENCIA LABORAL

ÁRBITRO DEL GRUPO SUB-23 A NIVEL AUTONÓMICO (Octubre 2013- Febrero 2018)

FEDERACIÓN GALLEGA DE BALONCESTO

ÁRBITRO AUTONÓMICO (Septiembre 2018-Marzo 2020).

FEDERACIÓN MADRILEÑA DE BALONCESTO

PROMOTOR DE EVENTOS COMERCIALES (Enero 2020- Marzo 2020).

EVENTUM

Responsabilidades: Gestión y coordinación personal de todo tipo de eventos comerciales. Entre ellos, trabajamos con Endesa en un convenio de colaboración con la liga ACB.

COFUNDADOR Y CEO (ENERO 2021- ACTUALIDAD)

COMMONMARKET ECOMMERCE S.L. CIF: B16748931

Responsabilidades: El año pasado conté con 5 alumnos de ciclo superior en prácticas. El equipo que dirigí estaba formado por tres desarrolladores web, dos back-end y un front-end con los que preparamos un MVP de marketplace, en Angular y NodeJs. También contábamos con dos diseñadores gráficos que se encargaron de llevar conmigo toda el área de marketing. Por último, también contábamos con un estudiante de marketing que estaba encargado de contactar directamente con los clientes.

CommonMarket conecta tanto pymes como productores para realizar pedidos comunes, creando economías colaborativas en ambos lados del mercado. Con los volúmenes de pedido que generamos, la figura del intermediario pierde importancia, estableciendo relaciones directas con los productores. Buscamos reducir gastos relacionados con pedidos y stock, estimando una reducción aproximada en costes de un 15%.

Finalistas en el programa Explorer del Banco Santander.

Primer premio en el Demoday organizado por el Dpt. de Emprendimiento de la UC3M.

Residentes en La Nave, programa de incubación y coworking.

No hemos conseguido llegar a unas métricas interesantes de facturación por lo que me encuentro en búsqueda activa de empleo pese a este proyecto.