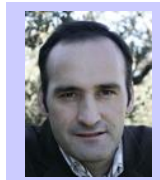


Nombre: **Miguel Llorens Marín** - Nacionalidad: Española - N.I.F.: 50.721.807 E

Móvil: 619 71 8017 - email: mg_llorens@hotmail.com - Edad: 22/12/69



EXPERIENCIA PROFESIONAL

BAYES FORECAST, Modelos predictivos de venta. (www.bayesforecast.com)

- **Customer Service Manager.**

Abril 2011 - actualidad

Análisis de inteligencia de Negocio y Marketing. Cliente Coca Cola Central & Southern Europe. Interpretación, análisis y presentación de resultados de modelos estadísticos de variables de marketing (publicidad en medios, promoción de ventas, precios, elasticidades) y análisis retorno inversión.

ECOOO, Energía Solar Fotovoltaica. (www.ecooo.es)

- **Director de Marketing**

Abril 2010 – Marzo 2011

Reportando al Director General. Responsable de Página web, blog, redes sociales, boletines y club de fidelización de clientes. Area comercial: asesor de inversión financiera en energía renovable.

RUSTICAE, Selección de hoteles de Calidad. (www.rusticae.es)

- **Director de Unidad de Negocio. Cliente Particular.**

Enero 2007 – Marzo 2010

Reportando al Director General y miembro del Comité de Dirección.

Gestión de un equipo de 4 personas.

Responsable de marketing online (página web, blog y redes sociales); motor de reservas online; club de fidelización Mundo Rusticae (segmentación de clientes y CRM); Distribución online; Acuerdos comerciales con portales de viajes (Expedia, Hotel.de), Tour Operadores y colectivos (Iberia Plus, Women Secret)

- **Director de Calidad y Nuevos Negocios.**

Nov. 2003 – Dic.2006

Area de Calidad (Responsable del Sistema General de Gestión, ISO 9001); Area Comercial (Responsable de expansión y desarrollo de nuevos negocios); Área de Formación (Director del Master oficial en dirección de hoteles con carácter, UEM); Área Consultoría (Responsable).

DIAGEO ESPAÑA. Madrid (www.diageo.com)

- **New Business Analyst.**

Nov 01 – Oct. 2003

Dpto Proceso de Estrategia y Desarrollo de Nuevos Negocios: Lider Proyecto de revisión de estrategia de packaging y accesibilidad, identificando oportunidades de negocio a través de nuevos formatos y distribución de marcas.

Responsable de colaborar en proyectos internacionales de estrategia global en representación de Diageo España.

Lider de negociación de contrato de distribución en España de la marca Four Roses, y coordinación interna del plan de negocio con ventas y marketing. Beneficio Neto 2 M €

Miembro de equipos multifuncionales de desarrollo de proyectos de estrategia incluyendo 'Superpremium brands' y 'Efectividad de inversión promocional y publicitaria'.

- **Jefe de Cuenta Grandes Clientes.** Mercadota, Grupo Eroski, Intermarche. *Sep98- Oct 01*

Negociación de contratos anuales con grandes grupos de distribución minorista, desarrollo de Planes promocionales, estrategia de Category Management y estudios de mercado. Negociación con Cash & Carry y Distribuidores.

- **Brand Manager.** Marcas de Licores de Cremas Hostelería.

Ene 98- Ago 98

Desarrollo de planes de actividad promocional.

DIAGEO UK. Harlow, Reino Unido.

Ene 97 – Dic 97

CURRICULUM VITAE MIGUEL LLORENS

- **Brand Manager** Marcas de Vino de Jerez (Tio Pepe y Croft Original) y de Desarrollo de nuevas marcas.

Desarrollo Plan de marketing (reposicionamiento, publicidad y actividades promocionales) y lanzamiento de nuevo producto.

DIAGEO ESPAÑA. Madrid

Jun 96 – Dic 96

- Jefe de Cuenta Junior. Planificación del gasto comercial de Cuentas Nacionales.

WELLA GREAT BRITAIN. Basingstoke, Reino Unido (www.wella.com) *Oct94 – Ago95*

- **Trade Marketing Assistant.** Creación y desarrollo de acciones promocionales en el canal profesional (peluquerías)

FORMACION ACADÉMICA

- **Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales.** *1998- 2003*
Sobresaliente 'Cum Laude'. Universidad Complutense de Madrid. Facultad de CC. Económicas y Empresariales. Departamento de Comercialización e Investigación de Mercados. Título Tesis: "El Impacto Promocional en Productos de Gran Consumo".
- Diploma postgrado 'Chartered Institute of Marketing'. Reino Unido *1995*
- **Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales.** *1987-1992*
UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID. Especialidad Comercialización.
- Licenciado en Ciencias Empresariales, Especialidad Marketing. *1991-1992*
MIDDLESEX UNIVERSITY, Londres, Reino Unido. Beca ERASMUS.

EXPERIENCIA DOCENTE

- Profesor Asociado. Universidad Complutense de Madrid, Facultad de CC.EE. y Empresariales. Dpto Comercialización e Inv. de Mercados. Cursos de 03-04 a 10-11. (Profesor de clases de doctorado cursos 08-09 y 09-10).
- Profesor Asociado. Universidad Carlos III de Madrid. Dpto de Economía de la Empresa. Asignatura Gestión del Marketing Internacional. Cursos de 04-05 a 07-08.
- Co-director del Master de Gestión de Hoteles con Carácter. Universidad Europea de Madrid (2004-2010). Profesor del módulo de marketing turístico.
- Coautor del Libro: La investigación de promoción de ventas en España. Edit Netbiblo, 2007, y de varios artículos en revistas científicas.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- Curso de Técnicas de Aprendizaje Cooperativo. (10 horas). Instituto de Ciencias de la Educación, UCM. 13 y 14 septiembre 2007
- Curso de Competencias comunicativas. (20 horas). Instituto de Ciencias de la Educación, UCM. 20 a 24 junio 2005

IDIOMAS E INTERNET

- **Excelente Nivel de Inglés:** Uso habitual profesional y 3 años residencia en Reino Unido; **Portugués:** Nivel intermedio.
- Fundador de portal web de información para celíacos: <http://www.guiaceliacos.com>
- Manejo profesional de aplicaciones de Microsoft Office (Excel, Power Point, Word, Access, Project, Visio); Software de Base de datos Dynamics CRM de Microsoft. Nivel Avanzado; Software Word-press de creación de blogs. Nivel avanzado
- Perfiles en Facebook, Twitter y Linked-In (<http://es.linkedin.com/in/mllorens>)

Actualizado: sept 2011