

Nombre: Juan Bautista
Apellidos: Adsuara Segarra
Domicilio: Blasco Ibáñez 19 5º E
Ciudad: Castellón
Código Postal: 12003
Fecha de Nacimiento: 1/09/1966
Estado Civil: Casado
Teléfono 617997667 617101947
Email direccion@recetasdemarketing.com
Blog: www.recetasdemarketing.com
Actualizado 15 de noviembre 2019



EXPERIENCIA DOCENTE PRESENCIAL

CERTIFICADOS PROFESIONALIDAD

2019 Profesor del Certificado de Profesionalidad COMM0110 **Marketing Y Compraventa Internacional** (790 H) en Soluciones y Aplicaciones Formativas Val S.L. FFI15/2018/53/020/001

2019 Profesor del MF0244_3: Medios de Pago Internacionales del Certificado de Profesionalidad COMT0210 **Gestión Administrativa y Financiera del Comercio Internacional** en Soluciones y Aplicaciones formativas Val S.L. FFI15/2018/53

2019 Profesor del Certificado de Profesionalidad ADGD0308 **Actividades de Gestión Administrativa** en EACE Escuela para el Aprendizaje y la Cualificación para el Empleo en Vila-Real.

2019 Profesor del Certificado de Profesionalidad ADGD0308 **Actividades de Gestión Administrativa** en Training Soria S.L. OFI/42/2018/4 PROYECTO OFIE 2018 SG I IMPARTIDO EN Nava de la Asunción (Segovia)

2019 Profesor del Certificado de Profesionalidad COMT 0211 **Actividades Auxiliares de Comercio** (270 h) en Audio Gil S.L. FCC99/2018/169/12

2019 Profesor del Certificado de Profesionalidad COMT 0211 **Actividades Auxiliares de Comercio** (270 h) en Academia Didáctica S.L. FCC99/2018/162/12

2018 Profesor del Certificado de Profesionalidad COML0209 **Organización del Transporte y la Distribución** (410 h) Cámara de Comercio Industria y Navegación de Castellón Programa Operatiu d'Ocupació Juvenil (POEJ) de l'Ajuntament de Vila-real

2018 Profesor del MF0244_3: Medios de Pago Internacionales del Certificado de Profesionalidad COMT0210 **Gestión Administrativa y Financiera del Comercio**

Internacional en CETEM Centro Tecnológico de la Madera en Yecla Murcia AC-2017-1332

2018 Profesor del Certificado de Profesionalidad COMV0108 **Actividades de Venta** (640 h) Centro de Estudios Marfil FCC99/2017/153/12

2017 Profesor del Certificado de Profesionalidad COMV0108 **Actividades de Venta** (640 h) en RAG Formación e Inserción Laboral S.L. FCC99/2016/78/12

2017 Profesor del Certificado de Profesionalidad COMT0211 **Actividades Auxiliares de Comercio** (270 h) en Audio Gil S.L.FCC99/2016/161/12

2017 Profesor del Certificado de Profesionalidad COMT0211 **Actividades Auxiliares de Comercio** (270 h) en Academia Didáctica S.L.FCC99/2016/170/12

2016 Profesor del Certificado de Profesionalidad COMT0211 **Actividades Auxiliares de Comercio** (270 h) en Soluciones y Aplicaciones Formativas Val S.L. para FUNDOSA (Fundación ONCE)

2016 Profesor del Modulo Formativo (MF 2105) **Organización y Animación del Pequeño Comercio** (100h) en Training Soria S.L. Expediente FC/2015/0014

2016 Profesor del Modulo Formativo (MF 0239) **Operaciones de Venta** (160h) en Training Soria S.L. Expediente FC/2015/0014

2016 Profesor del Certificado de Profesionalidad COML0309 **Organización Y Gestión De Almacenes** (430h) en CSIF Central Sindical Independiente De Funcionarios Expediente FCC99/2015/285/46

2016 Profesor del Certificado de Profesionalidad COMM0110 **Marketing Y Compraventa Internacional** (790 H) en Integración de Nuevas Tecnologías Y Formación FCC99/2015/285/46

2015 Profesor del Certificado de Profesionalidad COMV0108 **Actividades de Venta** (640 h) en Fundacio TREFOR “Treball i Formacio” FCC99/2015/439/46

2015 Profesor del Certificado de Profesionalidad COMV0108 **Actividades de Venta** (640 h) en Fundacio TREFOR “Treball i Formacio”) FCC99/2015/440/46

2015 Profesor del Certificado de Profesionalidad COMM0112 **Gestión de Marketing y Comunicación** (810 h) en Centre de Estudis Espada en Vall de Uixo.

FORMADOR “ON LINE”

2019 Tutor “on line” de los cursos “**Dirección de marketing y ventas**”, “**Gestión del Tiempo, Recursos e Instalaciones**” y **Gestión eficaz del tiempo** para Traineeship (Catarroja) Valencia.

2017 Tutor del curso “**Redes sociales on line**” para Ministerio de Educación de Argentina.

2016 Tutor del curso “**Marketing**” en Área Consultores

2016 Tutor de los curso: “**Marketing**”, “**Atención al cliente**”, “**Técnicas de Venta**” en Integración de Nuevas Tecnologías y Formación S.L.

FORMACION PARA COLECTIVOS ESPECIALES

2019 Profesor de **Cultura Española** para **Fundación Iberoamérica Europa** con objeto de superar el examen de nacionalidad. Dirigido a no europeos

2019 Profesor de **Español** para **Fundación Iberoamérica Europa** con objeto de superar el examen de Instituto Cervantes. Dirigido a no europeos

2019 Profesor del **Certificado de Profesionalidad COML0209 Organización del Transporte y la Distribución** (410 h) Cámara de Comercio Industria y Navegación de Castellón **Programa Integral de Cualificación y Empleo Plan de Captación**

2018 Profesor del **Certificado de Profesionalidad COMV0108 Actividades de venta** (640 h) en Fundació Treball i Formació “Trefor” FME99/2017/38/46 para FUNDOSA (Fundación ONCE)

2017 Profesor del **Certificado de Profesionalidad COMT0211 Actividades Auxiliares de Comercio** (270 h) en Soluciones y Aplicaciones Formativas Val S.L. para FUNDOSA (Fundación ONCE)

FORMACION PARA EMPRESAS E INSTITUCIONES

2019 Profesor del Curso “**Técnicas de Venta**” para Puzzle Consultores desarrollado en Geldo financiado por **Excma. Diputación de Castellón (40 h)**.

2019 Profesor del Taller “**Análisis de la Competencia**” para Puzzle Consultores desarrollado en Morella financiado por **Excma. Diputación de Castellón (12 h)**.

2019 Profesor del Taller “**Analisis de la Competencia**” para Puzzle Consultores desarrollado en Vall d’Alba financiado por **Excma. Diputación de Castellón (12 h)**.

2019 Profesor del curso “**Redes Sociales**” para Cerámicas Aparici S.A. APAVISA.

2019 Profesor del Taller “**Gestión de Protocolo en Hostelería y Turismo**” para Puzzle Consultores desarrollado en Burriana financiado por **Excma. Diputación de Castellón (30 h)**.

2018 Profesor del Taller “Marketing de Guerrilla” para Puzzle Consultores desarrollado en los CEDES de Vall D’Alba y Segorbe financiado por **Excma. Diputación de Castellón (20 h cada uno)**.

2017 Profesor de **Comercio Internacional** para Castemader S.L.

2017 Profesor de **Mozo Almacén** para Cruz Roja Española(70 h).

2017 Profesor del Taller “Youtube” para Puzzle Consultores desarrollado en Albocacer, Vall D’Alba, Segorbe, Benassal, y Vall d’ Uixo financiado por **Excma. Diputación de Castellón (20 h cada uno)**.

2017 Profesor de **Marketing** para Eurotrigo (12 h), distribuidor oficial de butano en Valencia

2016 Profesor del **área de Comercio** en Cruz Roja Española en Castellón

- Curso de dependiente de comercio
- Curso dependiente de productos frescos

2015 Profesor del curso “**Técnicas de Venta y Comercio Exterior**” (24 h.) en la empresa cerámica ANSAJORA

2014 Profesor de **Técnicas de Venta** (75 h) para Fundación Once, Inserta y TAES Centro de formación

2014 Curso de **Merchandising** para la Asociación de Comerciantes de Benicassim a través de la Agencia de Desarrollo Local

2013 Curso de **Marketing Digital** para Asociación de Comerciantes de Benicassim a través de la Agencia de Desarrollo Local

2013 Ponencia sobre **Marketing Digital** para KCN Club de Networking en Castellón y Valencia en Castellón, Sagunto, La Vall y Valencia

2013 Ponencia sobre Implantación de Zoho **CRM** para KCN Club de Networking en Castellón y Valencia

FORMACION REGLADA

1997 y 1998 Profesor del **Ciclo Superior de Marketing y Ventas** en Audio Gil de la asignatura “**Técnicas de marketing en el punto de Venta**”

OTRA FORMACION

2014- Curso de **Dirección y Gestión de empresas** (410 h) para RAG Formación e Inserción Laboral S.L. Castellón

2014- Curso de **Dirección y Gestión de empresas** (410 h) para Soluciones y Aplicaciones Formativas Val S.L. en Valencia

2014 Curso de **Técnicas de Venta** (410 h) para RAG Formación e Inserción Laboral S.L. Castellón

Cursos impartidos con anterioridad a 2012

Gerente pequeño comercio	(1 edición)
Dependiente de comercio	(4 ediciones)
Administrativo Contable	(1 edición)
Administrativo Polivalente para Pymes	(1 edición)
Actividades de venta	(2 ediciones)
Técnicas de comunicación y at.al cliente	(1 edición)
Técnicas de venta	(3 ediciones)
Marketing y atención al cliente	(1 edición)
Empleado información al cliente	(1 edición)
Agente Comercial	(1 edición)

Posibilidad de acreditar 5.500 horas de formación

TÍTULO DE DOCENCIA

Curso de **Especialización Docente** de 100 h del Servicio Valenciano de formación y Empleo (Servef)

Curso de **“Tutorización on-line de acciones formativas para el empleo.: certificados de profesionalidad”** por FEMXA Modalidad “on line”

Curso **“Uso de Tablet En El Aula”** por COREMSA Modalidad “on line”

Curso **“Aplicación de las Herramientas Digitales en la Innovación Educativa”** por COREMSA Modalidad “on line”

Curso **Creación de Empresas** por C.S.I.F. Modalidad “on line”

PLATAFORMA PROPIA DE FORMACION

RECETAS DE MARKETING “ON LINE”

EXPERIENCIA PROFESIONAL

1-2013- Esbrí Montoliu Abogados

Director general de **Esbrí Montoliu** Abogados, asesoría fiscal, laboral, contable, jurídica, concursal y administración de fincas. Planificación estratégica, Organización de medios y recursos, Liderazgo y control y organización de procesos. Comercial y Marketing

5/2012- 1/2013 Director general de Cerámicas Alcatén S.A.

Fábrica de pavimentos y revestimientos cerámicos. Las propias de la gerencia, coordinación de departamentos, establecimiento de estrategias, acción comercial, tanto a nivel nacional como internacional, liderazgo y control de procesos.

11/2011-5/2012 Director financiero de Cerámicas Alcatén S.A.

Fábrica de pavimentos y revestimientos cerámicos. Control de la contabilidad Elaboración de cuentas de resultados y balances, y su posterior análisis Elaboración de presupuestos. Control de tesorería. Contabilidad de costes, Búsqueda de fuentes de financiación y análisis de riesgos

1/2011-10/2011 Director General de Marketcom Valencia S.L. Empresa del grupo Área Consultores.

Consultores, fuerza de ventas y asesoría de marketing Planificación estratégica, Organización de medios y recursos, Liderazgo y control y organización de procesos. Comercial y Marketing

2009 – 2010 Director Comercial de Área Formación y Consultores Empresa de formación.

Establecimiento de los objetivos concretos a toda la fuerza comercial a su cargo. Resolución de problemas comerciales y/o de marketing. Definición de los diferentes canales comerciales, la estructura, tamaño y rutas. Elaboración de las previsiones de ventas junto al departamento de marketing. Reclutar, seleccionar y formar al personal de ventas. Elección de las formas de retribución de éstos (fijo, variable, incentivos, comisiones) Motivación y dinamización para que se consigan los objetivos marcados. Establecimiento de la política de precios junto al Dpto. de producción y al de marketing. Reporte a dirección general. Diseñar las estrategias. Apoyo en la captación y negociación con las Grandes Cuentas, o con los Clientes

2006 – 2009 Director General del Instituto Odontológico de Castellón.

Las propias de la gerencia, coordinación de departamentos, establecimiento de estrategias, acción comercial, liderazgo y control de procesos.

2004 - 2005 Director Financiero de Área Formación y Consultores.

Control de la contabilidad Elaboración de cuentas de resultados y balances, y su posterior análisis Elaboración de presupuestos. Control de tesorería. Contabilidad de costes. Búsqueda de fuentes de financiación y análisis de riesgos

2005 Director expansión y comercial de la franquicia de juguetes Gleis 2000 S.L.

Expansión de la cadena. Establecimiento de los objetivos concretos a toda la fuerza comercial a su cargo. Resolución de problemas comerciales y/o de marketing. Definición de los diferentes canales comerciales, la estructura, tamaño y rutas. Elaboración de las previsiones de ventas junto al departamento de marketing. Reclutar, seleccionar y formar al personal de ventas. Elección de las formas de retribución de éstos (fijo, variable, incentivos, comisiones) Motivación y dinamización para que se consigan los objetivos marcados. Establecimiento de la política de precios junto al Dpto. de producción y al de marketing. Reporte a dirección general. Diseñar las estrategias. Apoyo en la captación y negociación con las Grandes Cuentas, o con los Clientes

1994 – 2004 Dirección financiera Sánchez de Meras Export S.L.

Control de la contabilidad Elaboración de cuentas de resultados y balances, y su posterior análisis Elaboración de presupuestos. Control de tesorería. Contabilidad de costes, Búsqueda de fuentes de financiación y análisis de riesgos

Responsable del área comercial en países anglosajones Estados Unidos, Reino Unido, Israel, Líbano, Palestina, Egipto, Túnez Marruecos y Argelia Negociación cartas de crédito y medios de cobro internacionales

1995 Comercial Exportación Azulejos Onuba S.L.

Responsable del área comercial para Estados Unidos y Centroamérica.

1993 - 1994 Director de marketing de Audio Gil S.L.

Empresa formación

ESTUDIOS REALIZADOS

1992 Licenciado en Gestión Comercial y Marketing por ESIC.

1992 Master en mercado de capitales por la Bolsa de Valencia

1990 Master Técnico Comercial de Negocios por el Instituto Frances superior de la empresa.

2018 programa Escalada de la Escuela de Nuevos Negocios (ENN) dirigida por Miquel Baixas de un año de duración. centrado en la creación y promoción de empresas por internet

IDIOMAS

Castellano y Valenciano

Inglés Nivel Alto

Francés Nivel medio

INFORMÁTICA

Microsoft Office

Microsoft Navision

Mailchimp

Google Analytics

Facebook, LinkedIn,

Mailchimp

Zoho CRM

PERFIL DIGITAL

- <http://juanadsuara.wordpress.com>
- <http://youtube.com/juanadsuara>
- <http://www.linkedin.com>
- <http://twitter.com/#!/juanadsuara>
- <http://www.facebook.com/juanadsuara>
- <http://www.vimeo.com/juanadsuara>

AFICIONES

Patrón de yate, actualmente preparando examen de Capitán de Yate. Fundador y colaborador del Club Mim, organizador de la Maratoimitja Castelló, San Joan de Penyagolosa de 65 kilómetros.