



CURRÍCULUM VITAE

José Ignacio Pastor Bellés

Calle Micalet, 1 Primera planta

46001 València

Telf. 96 352 54 78

universitatpopular@valencia.es

20 de junio de 1969

Títulos oficiales de educación y formación

Licenciatura en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de València 1987-1992

Títulos no oficiales de educación y formación

Marketing y Distribución Comercial en Centro Universitario la Florida (Catarroja) 1991

Nuevos escenarios de la Distribución Comercial en Universidad Internacional Menéndez Pelayo (València) 1991

Experiencia de éxito en la fidelización de clientes COEV (València) 1994

Herramientas de Marketing en Empresas Gráficas AIDO (València) 1996

Excel y Word (València) 1997

Cursos de desarrollo de Habilidades Directivas diversas consultoras (Madrid) 2004

Seminario Outdoor de trabajo en equipo con consultora (Madrid) 2005

Deduplicación de Bases de Datos con Access (València) 2006

Programa de Desarrollo Gerencial por la Universidad la Nebrija (Madrid) 2007

Programa Formativo en Marketing por Consultora especializada (Madrid) 2013

Nuevas Narrativas Digitales por Consultora especializada (València) 2019

Copywriting por Consultora especializada (València) 2020

Otras Formaciones internas: Metodología Lean para investigación de clientes, Gestión de Proyectos en equipo con Agile, Marketing Automation, Google Analytics, Compliance y Redes Sociales.



Experiencia laboral

2012 - 2021: Responsable de segmentos (asesorías y Pymes) y del equipo de soporte de todo el departamento en Wolters Kluwer

Funciones:

- **Impulsar y coordinar las acciones necesarias para la consecución de los objetivos** de crecimiento, satisfacción del cliente y adecuado posicionamiento en estos segmentos.
- Definición e implementación del plan de marketing para lanzamientos de nuevos productos y venta del porfolio existente.
- Generar la evolución necesaria de los productos actuales para adaptarlos a las necesidades de los clientes, así como promover la creación de nuevos productos.
- Fijación de modelos de precios y políticas de descuentos.
- Promover y coordinar acciones de fidelización de clientes.
- Planteamiento de acciones de Marketing Digital (envío de emails, banners, creación de landings...) para captar interesados.
- Coordinar y participar en las formaciones de producto y mercado tanto para equipos internos como para clientes.
- Promoción y coordinación de eventos a clientes y potenciales, tanto presenciales como online.
- Generación de presupuestos a medida para operaciones especiales.
- Control de las partidas presupuestarias de gasto asignadas
- **Gestión del equipo de soporte** para lograr el apoyo requerido por todo el departamento.



AJUNTAMENT DE VALÈNCIA

REGIDORIA DE TRANSPARÈNCIA I GOVERN OBERT

- Organización y distribución de los trabajos en base al perfil de cada miembro del equipo.
- Seguimiento del progreso.
- Gestión personal del equipo (fijación de KPIs, formación, motivación...)

2006-2012: Director Comercial y Marketing (Unidad de Negocio Asesorías y posteriormente de Unidad de Negocio Empresas) en Wolters Kluwer.

Funciones:

- Coordinación, impulso y supervisión de todo el equipo comercial: responsables comerciales y sus equipos.
- Representación de la compañía ante clientes especiales.
- Fijación y control de la línea de comunicación
- Consecución del presupuesto de venta.
- Control de los gastos de promoción
- Autorización de descuentos comerciales y fijación de presupuestos especiales.

1997-2006 Responsable de comunicación y Responsable de venta de los canales comerciales de Marketing Directo (mailing postal, e-mailing e Internet), **televenta y canal distribuidores** en Wolters Kluwer.

Funciones:

- Coordinación, impulso y supervisión del equipo comercial de estos canales: responsables comerciales y sus equipos.
- Consecución del presupuesto de venta de estos canales.
- Control de sus gastos de promoción
- Fijación y control de la línea de comunicación

1996-1997 Responsable comercial nacional e internacional en Gaviplas

Organización de la actividad comercial y gestión personal con clientes del mercado interno y del mercado exterior.

1994-1996 Agente de atención al cliente en Credicoop Castellón.

Atención al público y realización de funciones administrativas tanto en la central como en oficinas.

Idiomas

Castellano

EXPRESIÓN ORAL – NIVEL: Nativo

EXPRESIÓN ESCRITA – NIVEL: Nativo

LECTURA Y COMPRENSIÓN- NIVEL: Nativo



Valenciano

EXPRESIÓN ORAL – NIVEL: Nativo

EXPRESIÓN ESCRITA – NIVEL: Nativo

LECTURA Y COMPRENSIÓN- NIVEL: Nativo

Inglés

EXPRESIÓN ORAL – NIVEL: Intermedio

EXPRESIÓN ESCRITA – NIVEL: Intermedio

LECTURA Y COMPRENSIÓN- NIVEL: Intermedio

Francés

EXPRESIÓN ORAL – NIVEL: Intermedio

EXPRESIÓN ESCRITA – NIVEL: Intermedio

LECTURA Y COMPRENSIÓN- NIVEL: Intermedio