



Europass Curriculum Vitae

Información Personal

Nombre **PABLO CEREZUELA ORTIZ**
Domicilio C/ Soldado Rosique, 2, 3ªA, 30205 – Cartagena (Murcia - ESPAÑA)
Mobile 00 34 619 460 024
E-mail pablocerezuela@hotmail.com
Nacionalidad Spanish
Fecha de Nacimiento 26/03/1970

Experiencia Laboral

- 06/2020 – 31/12/22:** **SOCIO - DIRECTOR FINANCIERO Y ADMINISTRACIÓN – Momcare Hogar, S.L.**
Empresa dedicada a la asistencia personal de mayores y discapacitados.
Aparte de las tareas propias del puesto:
- Contratación de cuidadoras y seguimiento del cumplimiento de las obligaciones laborales
 - Contacto directo con clientes y sus familiares, visitas de inspección previas
 - Desarrollo de nuevos proyectos sociales con varias administraciones
- 01/2010 –01/04/19:** **PROPIETARIO – La Catedral Servicios Hosteleros, S.L.**
Empresa que gestiona el primer restaurant-bar con excavación arqueológica y visitas guiadas en varios idiomas en España (www.lacatedralcartagena.com)
- Desde su apertura fue el nº1 en Tripadvisor y otras referencias en internet. Presencia via marketing en varios países
 - 15 empleados y muchas actividades culturales propias, exposiciones, conciertos. ...
 - RSC muy desarrollada con proyectos únicos en nuestro mercado objetivo
- Actualmente cerrado por problemas de inundación en vía pública.
- 02/2009 – 11/2009:** **GERENTE – Riegos Olfer, SLL**
Empresa de gestión y reciclaje de residuo plástico, y fabricante así mismo de otros plásticos a partir de esos residuos reciclados.
Se me encargó el trabajo de evaluar la viabilidad del negocio y su funcionamiento diario, para lo cual:
- Realicé una auditoría interna de todos los departamentos, seguida de su posterior reestructuración.
 - Desarrollé y gestioné subvenciones de organismos públicos, que superaron 3 auditorías externas, por un importe de 1,2€ mill.
 - Negociaciones con prácticamente todas las instituciones involucradas en el día a día de una empresa (bancos, inspectores de trabajo, Seguridad Social, Administraciones Públicas, trabajadores, clientes...)
 - Reducción y despido definitivo del personal
 - Cierre de la empresa y venta a otro grupo.

06/2004 – 01/2009:

MANAGER – Grupo Ricardo Fuentes e Hijos, S.A.

Grupo con presencia internacional en sectores como la piscicultura (atun, dorada y lubina) y la promoción inmobiliaria. Trabajo desarrollado en 3 de sus empresas con las siguientes funciones:

- Valoración de sociedad preexistente para su compra y fraccionamiento, con un ahorro del 60% del valor de venta, teniendo que reestructurar toda la Administración y el Personal, así como el modelo de negocio.
- Gestión de siniestros de seguros por valor de 2 mill €.
- Tramitación de subvenciones y relaciones gubernamentales.
- Organización y asistencia a ferias internacionales en varios países
- Búsqueda de nuevos clientes y desarrollo de campañas de marketing
- Gestión contable y financiera. Realización de informes de auditoría.
- Estricto control de costes, con especial énfasis en la gestión de personal y organización de horarios.
- Búsqueda de fuentes de contratación, realización de entrevistas al personal y, como responsable, documentar y asistir a Actos de Conciliación o juicios con personal.
- Relaciones bancarias
- Organizar las reuniones con accionistas y velar por las buenas relaciones entre ellos.

En definitiva, control de todos los aspectos de la empresa e informar periódicamente al CEO

03/2001 – 05/2004

EUROPEAN MANAGER – ColdWave Systems, Llc. (U.S.A.)

Empresa con sede en Boston dedicada a la ultracongelación y transporte en contenedores con gases especiales.

Bajo un ambiente de mucha presión y competencia desempeñé las siguientes funciones:

- Desarrollo de la estrategia corporativa en Europa y toda la ribera mediterránea
- Negociación con clientes de varias nacionalidades
- Establecer unidades de negocio alrededor del área mediterránea (Europa, Asia o África), reclutando in situ a todo el personal necesario para la operación, localizaciones, suministros..
- Buscar líneas de abastecimiento de materiales y coordinar toda la logística para la operación de forma intermodal. Negociación de costes
- Seguimiento de la documentación necesaria para la import-export.
- Control de pagos de clientes, ordenando la retención de mercancías en destino en caso de impago.
- Training a personal y clientes, en número variable, sobre las funciones técnicas de los equipos.

Fui empleado de ColdWave Systems LLC hasta que fui reclutado nuevamente por el Grupo Ricardo Fuentes e Hijos, S.A.

12/1998 – 02/2001

JEFE DE ADMINISTRACION Y CONTROLADOR FINANCIERO – Grupo Casino Gran Madrid

“Regency Casino”, originalmente una empresa estadounidense en un complejo de lujo de 5 estrellas. Mis funciones durante el primer mes fueron reducir la plantilla de 180 a 110 empleados y proceder al cierre contable en 2 ocasiones para la venta al Grupo Casino Gran Madrid.

Por mencionar algunas de mis funciones:

- Organizar toda la administración y contabilidad que no se habían llevado durante 11 meses desde el inicio de actividad
- Incorporar 3 programas contables distintos (Contaplus, Director y SAP).
- Reporte periódico al propietario americano y posteriormente al español, desempeñando las tareas habituales de Jefe de Administración y Financiero..

Tras cumplir objetivos, ceso en la compañía cuando fui directamente seleccionado por ColdWave Systems, LLC.

- 06/1996 - 11/1998** **JEFE DE ADMINISTRACIÓN - Tuna Graso, S.A.**
 Sociedad mixta hispano-japonesa de nueva creación dedicada a la cría y exportación de túnidos. Mis responsabilidades, dentro del funcionamiento normal de la empresa, incluían:
- Finanzas: Llevanza de la contabilidad, ejecución de informes de auditoría, negociaciones bancarias, establecimiento de líneas de crédito, informes mensuales en inglés a los CEO's japoneses
 - Personal: Negociaciones salariales, contratación, establecimiento de turnos de trabajo a veces largos y duros. Garantizar el mejor entorno laboral posible
 - Compras: Control de precios, gestión de stocks, seguimiento de la documentación de importación, ejecutar ordenes de pago.
 - Ventas: Desarrollar nuevos mercados (Reino Unido, Francia y USA) en los que no estábamos presentes con productos nuevos o ya existentes, control de pago de clientes, logística y documentación de exportación. Especial atención a clientes de alto perfil, con frecuentes reuniones en sus países de origen.
 - Gestión de las Juntas Anuales de Accionistas, exposición y explicación.
- Dejo Tuna Graso, S.A, tras ser seleccionado por Regency Casinos
- 11/1994 - 05/1996** **ASSISTANT MANAGER - Compass Group, Plc. (U.K.)**
 Al terminar mis estudios universitarios y con el fin de mejorar mi inglés, trabajé para esta empresa de hostelería y restauración en Londres, siendo promovido del puesto más básico al mencionado, teniendo al final de mi contrato 3 units a mi cargo. Tareas normales eran::
- Selección y formación de personal de varias nacionalidades
 - Organización de horarios de trabajo
 - Atención al cliente
 - Desarrollo de campañas de marketing.
 - Incremento de los beneficios y rentabilidad, así como del nivel de satisfacción de los clientes.
 - Realizar un estricto control de caja y stock, para evitar robos de efectivo y desviaciones del presupuesto
- 04/1988 - 10/1994** **ENCARGADO - LOYZA Servicios Integrales, SL**
 Empresa de restauración con varios establecimientos. Trabajé festivos y vacaciones mientras cursaba mi Universidad y el Servicio Militar.
- 06/1994 - 09/1994** **ENCARGADO DE COMPRAS Y ALMACEN - IRYC, SL**
 Empresa De catering con 2 locales, donde desarrollé ese puesto, además de la atención a clientes.
- 06/1993 - 09/1993** **ENCARGADO DE PERSONAL - IRYC, SL**
 Selección de personal y gestión de horarios de trabajo.
- 07/1990 - 10/1990** **ADMINISTRATIVO – BBV**
 Banca: Atención al cliente. Apertura de cuentas, cajero..

Educación y Formación

10/1988 - 09/1994

UNIVERSIDAD DE MURCIA

Licenciado en **Ecónomicas**. Especialidad en Marketing y Análisis de Balance.

CURSOS PROFESIONALES

La mayoría durante mi etapa en Londres:

- Gestión de la Atención al Cliente
- Liderazgo I
- Entrenador de Habilidades
- Desarrollo de Formación Práctica
- Reclutamiento, Revisión y Desarrollo de Habilidades
- Competitividad Europea de la empresa Española

Habilidades personales

Lengua materna

Español

Otros idiomas

English

Italian

Understanding		Speaking		Writing
Listening	Reading	Spoken interaction	Spoken production	
Fluent	Fluent	Fluent	Fluent	Fluent
Basic	Basic	Conversation	Conversation	