

Christian Larrainzar Rifé
C/Acacias, 2 (Urb. Corral Nou)
466119 Náquera - Valencia
Tel.: 96 347 07 15 - 630 50 59 53
chl@marketiniano.com

FORMACION UNIVERSITARIA

1990 – 1994 Licenciado en **Gestión Comercial y Marketing. E.S.I.C.**

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

1994 - Master en Diseño Gráfico – CEDECO

Seminario de Marketing Directo.

Ogilvy & Mather Direct

Seminario de Base de Datos aplicadas al Mk Directo.

Ogilvy & Mather Direct

2008 - Master en Decoración e Interiorismo – CEAC

2010 - Curso de Community Manager.

IIMN Barcelona

INFORMATICA

Entornos: Windows.

Programas Gestión: Microsoft Office (*Excel, PowerPoint, Access y Word*).

Fotografías: Adobe Photoshop.

Diseño: Free Hand y Corel Draw.

Html: Dreamweaver, Ftp.

Social Media.

Conocimiento de todos los programas informáticos a nivel avanzado.

IDIOMAS

Inglés: Nivel Alto

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Empresa:

MARKETINIANO, S.L. (Grupo Grumete)

Agencia de Marketing y Publicidad.

Duración:

2003 – Actualidad.

Cargo:

Dtor. Comercial y Marketing.

Funciones:

Desarrollo proyecto Agencia de Marketing y Publicidad.

Desarrollo de la estrategia y del plan de marketing.

Investigación comercial y búsqueda de nuevos nichos de mercado.

Lanzamiento de nuevos productos.

Definición de las políticas comerciales.

Desarrollo de las campañas publicitarias y promocionales.

Captación de nuevos clientes.

Especialistas en Marketig Directo.

Especialistas en Email Marketing.

Estrategias de Marketing On Line.

SEO – Generación de Tráfico Cualificado.

Optimización en buscadores.

SEM, SMM, SMO ...

Community manager

Empresa:	Escuela de Negocios Mediterráneo IEM 4, S.L.
Duración:	2009 – Actualidad.
Cargo:	Profesor y Consultor.
Cursos o módulos:	Marketing On Line. Posicionamiento en Buscadores (SEO). Promoción en Buscadores (SEM). Social Media Marketing (SMM). Social Media Optimization (SMO). Taller de twitter. Taller de programación web/blog con wordpress. Community Manager. Marketing de Servicios. Marketing industrial. Plan de Marketing.
Empresa:	FEUCHA CASAS RURALES (Grupo Grumete)
	Proyecto innovador de Turismo Rural – www.feucha.es .
Duración:	2008 – Actualidad.
Cargo:	Dtor. Comercial y Marketing.
Funciones:	Desarrollo Casas Rurales con Encanto – LAS FEUCHAS. Estudios comparativos de competencia. Análisis del mercado para la viabilidad del proyecto. Análisis y desarrollo de producto. Análisis de clientes potenciales. Diseño y ejecución de la Primera Casa. Plan de Marketing. Políticas comerciales y objetivos. Desarrollo e implantación de la política de Precios. Diseño y desarrollo de campañas publicitarias. Elaboración y seguimiento del presupuesto de ventas. Puesta en marcha, seguimiento y control del proyecto.
Empresa:	BASIC SOFT, A.I.E.
	Software de Gestión para Agencias de Publicidad.
Duración:	2005 – 2009.
Cargo:	Dtor. Comercial y Marketing.
Funciones:	Desarrollo proyecto Software de Gestión. Estudios comparativos de competencia. Análisis del mercado para la viabilidad del producto. Análisis y desarrollo de producto. Análisis de clientes potenciales. Políticas comerciales y objetivos. Desarrollo e implantación de la política de Precios. Manual de ventas. Diseño y desarrollo de campañas publicitarias. Preparación y asistencia a Ferias. Elaboración y seguimiento del presupuesto de ventas. Captación de clientes. Ejecución de la venta.

Formación en casa del cliente.
Puesta en marcha, seguimiento y control del proyecto.

Empresa: **VENTANUCOS (empresa del Grupo Alulux)**
Empresa Franquiciadora de Productos de Cerramientos.
Duración: 1 Año (2003)
Cargo: Dtor. Comercial y Marketing.
Funciones: Desarrollo proyecto franquicias.
Viabilidad de proyecto.
Montaje de primera tienda.
Creación de Manuales, Políticas comerciales, etc...
Reclutamiento y formación del Personal.
Desarrollo Plan de Marketing.
Puesta en marcha, seguimiento y control del proyecto.

Empresa: **ALULUX – ROLLER STAR**
Empresa de Cerramientos de Aluminio
Duración: 8 Año (1995 – 2003)
Cargo: Dtor. de Marketing.
Funciones: Desarrollo de la estrategia y del plan de marketing.
Investigación comercial y búsqueda de nuevos nichos de mercado.
Lanzamiento de nuevos productos.
Definición de las políticas comerciales.
Desarrollo de las campañas publicitarias y promocionales.
Asistencia a Ferias Nacionales e Internacionales.
Seguimiento de la evolución del mercado.
Seguimiento de las actividades de marketing y comunicación.

Empresa: **VENTURINI**
Empresa de servicios de Marketing Directo.
Duración: 1 Año (1994)
Cargo: Dpto. Comercial.
Funciones: Elaboración y seguimiento del presupuesto de ventas.
Estudios comparativos de competencia.
Captación de clientes (varios canales).
Venta de productos.
Seguimiento de ventas Vs cobros.
Elaboración del argumentario de ventas.

Empresa: **PUBLIPOST.**
Empresa de servicios de Marketing Directo.
Duración: 1 Año (1993)
Cargo: Dpto. Comercial.
Funciones: Elaboración y seguimiento del presupuesto de ventas.
Estudios comparativos de competencia.
Captación de clientes (varios canales).
Venta de productos.

Seguimiento de ventas Vs cobros.
Elaboración del argumentario de ventas.

Empresa: **PROMOSEDE.**
Empresa de reclamos y artículos promocionales.
Duración: 1 Año (1992)
Cargo: Dpto. Comercial.
Funciones: Elaboración y seguimiento del presupuesto de ventas.
Estudios comparativos de competencia.
Captación de clientes (varios canales).
Venta de productos.
Seguimiento de ventas Vs cobros.
Elaboración del argumentario de ventas.

AFICIONES

Deportes: Paddle, Sky, Vela, Senderismo.
Familia.
Disponibilidad para viajar.
Coche propio.