

1. DATOS PERSONALES		2
2. TITULACION		3
3. IDIOMAS		3
4. TITULACION II: CURSOS, SEMINARIOS Y PUBLICACIONES.		3
5. INFORMATICA E INTERNET.		4
6. EXPERIENCIA PROFESIONAL		6
7. EXPERIENCIA DOCENTE		9
8. OTROS		11

1.- DATOS PERSONALES:

* Nombre y apellidos:	SAUL AYUSO SAHOGAR.
* Dirección:	Carretera de Aravaca, 54 7 B 28024 MADRID (ESPAÑA)
* Tfnos. de contacto:	+341 630 84 25 25 +34 647150079
* e-mail:	saulayuso@yahoo.es <u>saulayuso@wanadoo.es</u> saulayuso@google.es
*website:	<u>http://es.geocities.com/sulayuso</u> (no actualizada desde hace 18 meses)

2.- ESTUDIOS REALIZADOS.

* EGB	C.H.O.E.(1)	8 años	Notable
* B.U.P. y C.O.U.	C.E.U. (Becado)(2)	3 años	Notable
* Técnico Superior en Marketing	C.E.U. (Becado)	2 años	Notable
* Diplo. (Bachelor) en Publicidad	GESMARK	3 años	Sob.
* Licenc. (Degree) en Publicidad		1 año	Sob
* Diplomado en Administración de Agencias, Anunciantes y Medios publicitarios.	C.E.U. y U. Comp.	1 año	Titulo
* Diplomado en Marketing y Gestión Comercial	E.S.E.M. (3)	3 años	Titulo
* Licenciado en Marketing y Dirección Comercial.	E.S.E.M.	1 año	Titulo
* Master in Business Administration.	E.S.E.M.	1 año	Titulo

(1) Colegio de Huérfanos de Oficiales del Ejercito

(2) *Centro de Estudios Universitarios.*

(3) *Escuela Superior de Estudios de Marketing.*

3.- IDIOMAS.

INGLES, a nivel bilingue en lectura, comprensión, traducción y escrito y medio alto a nivel oral.

4.- SEMINARIOS.

- * **MARKETING TELEFÓNICO. EN PHONE MARKETING INTERNATIONAL**
- * **MAILING. EN MAILING CENTER**
- * **ACCIONES DE MARKETING DIRECTO BAJO PUBLICIDAD. HEWLETT PACKARD.**
- * **FOROTEC. Banca y Comercio electrónico. COMPAQ.**
- * **PLANIFICACION DE MEDIOS en CIA MEDIANETWORK. (ahora TEMPUS, 2º grupo mundial de Publicidad)**
- * **ORATORIA con Ángel Lafuente**

5.- CONOCIMIENTOS INFORMATICOS.

- * Sistema Operativo MS-DOS.
- * Entorno WINDOWS y Visual Basic
- * Paquetes integrados: Microsoft Office 2003 (**WORD, ACCESS, EXCEL, POWER POINT, NOTE, MS PROJECT, VISIO, PROJECT SERVER...**, a nivel **avanzado**) y anteriores y Lotus Smartdrive
- * Estadísticos SPSS.
- * Tratadores de texto en genérico: Word, Word Perfect, Word Pad, etc.
- * Base de Datos: DBase IV, Open Access y otras.
- * Hojas de Calculo: Lotus 123, Excel y otras.
- * Autoeditores: Page Maker y Ventura Publisher.
- * Diseño gráfico: **Corel Draw 12.0, FREE HAND 8.0**, Designer 5.0, DRAW. 3D Estudio, Fantavisión.
- * Conocimiento, desarrollo y uso de internet e intranet.
y de diseño: Dreamweaver 8.0, Fireworks 5.0 y Flash 8.0. el paquete integrado posterior Mx Studio con Dreamweaver, Fireworks, Flash, Free Hand. Además de Frontpage, Paint Shop Pro, Free Hand, Quark X Press, etc
- * Soy partner de Microsoft

6.- EXPERIENCIA PROFESIONAL.

Para TP, y mientras imparto cursos, estudio de la localidad de Altea, la repercusión del Plan General Urbano en el ecosistema del Río Algar para el GRUPO BALLESTER. Estudio de la Integración de la Inmigración. La repercusión de Riesgos Laborales (LPRL) en los mandos intermedios. Estudios sobre liderazgo, motivación, autoestima, asertividad, pro actividad, coaching, control del estrés y meta competencias. Habilidades de mandos intermedios, Formación continua y ocupacional. Estudio del comportamiento y motivación del comportamiento de los niños menores de 10 años es su asistencia a platós de TV, etc

*** Empresa: IDEMAS / SISTEMAS DE MARKETING**

Dirección: San Bernardo, 16 Madrid

Período: 2002-act

Actividad: Director de Marketing y Vicepresidente Ejecutivo

Referencia:

Clientes: Con el control de cuentas tan significativas como: (el orden no es cronológico)

- FUNDACION CANOVAS DEL CASTILLO. Creación de documentación unión a las FAES.**
- EUROPROSEM. Consultoría total para la diversificación a en compra y fabricación a nivel mundial y diversificación de riesgo en venta a GRUPO CARREFOUR EUROPA, EL CORTE INGLES, ZARA, CORTEFIEL y FROID.**
- CONSERVAS DE BURELA**
- GRUPO FOXA, diseño de WEBSITE.**
- CAJA DUERO. Consultoría mercado AGROALIMENTARIO**
- MOBILIAR, Todo el material gráfico y la creación de la website para M.E.H.**
- EASY BOX, creación de todo el material gráfico y anuncios en prensa, así como, material PLV**
- ELECNOR, imagen corporativa de su edificio en Lérida**
- ERESMAS, venta de contenido CANAL OPERA y ECOCHARLY**
- FESTIVAL OF INFANTILE CINEMA OF MADRID,**
- BIERSENG BIER. Creación de su imagen corporativa para Europa y EE.UU., así como packgaging para EE.UU. Amén de preséntale a los diferentes distribuidores del canal HORECA**
- CANAL OPERA. Desarrollo de la revista y la website**
- BANCA, 15, Desarrollo de la website**
- ECOCHARLY. Desarrollo de la website**
- ANUARIO DEL ESTADO ESPAÑOL**
- AMERICAN VISION CARS, Creación de su imagen corporativa para Europa y EE.UU.**
- TEGEISA. De todo lo imaginable, desde la realización de la revista con entrevistas a D. Rodrigo Rato, D. José María Álvarez del Manzano, Ruiz Gallardón, Bonifacio de Santiago, Plan de empresa, Plan de Marketing, compra de medios, Previsión y control de ventas, etc.**

- **TRAINING GROUP**

Consultoría e investigación de los siguiente temas:

- Asertividad
- Pro actividad
- Control del stress, stress laboral y técnicas de relajación del estres
- Coaching
- Inmigración
- Altea, plan general urbano ye impacto medioambiental
- Autoestima
- Motivación y liderazgo
- Integración de los inmigrantes y sus condiciones laborales en la CAM
- La formación en el sector de la construcción
- Como conducir a los queques en un programa de TV
- Integración de la población inmigrante en la CAM
- La prevención de riesgos en la inmigración
- Las dos caras de la Inmigración
- Habilidades en los mandos intermedios
- Motivación de los mandos intermedios
- Principales riesgos laborales de los mandos intermedios
- Meta competencias
- Competencias transversales
- La formación en la Construcción para el 2006

* Empresa: **TEGEISA. (TÉCNICOS EN GESTION INMOBILIARIA)**

Dirección: **Donoso Cortes, y 8 Delegaciones a nivel nacional. MADRID**

Período:

Actividad: Dirección de Marketing. Asesor de la Dirección.

Referencia: **Juan Manuel Martínez. Gerente. (91 593 31 20)**

Clientes: Desempeñe las labores de Director de Marketing realizando diferentes estudios inmobiliarios de carácter cuantitativo y cualitativo el plan de Marketing, diseñando diferentes estrategias, comprando medios, haciendo las previsiones de ventas, reportando los informes comerciales y sus incidencias a Gerencia. Amén otras de carácter de relaciones institucionales. Amen de realizar mensualmente la revista de la compañía, cuyo carácter era externo, con entrevistas tan significativas entre otros a D. Rodrigo Rato, D. Alberto Ruiz Gallardon, D. José Maria Álvarez del Manzano o D. Bonifacio de Santiago, por citar a algunos.

* Empresa: **GRUPO JOSE BENARROCH.**

Dirección: **Paravicanos, 16 Edificio Benarroch. Madrid**

Período:

Actividad: **En la cual ejercí el cargo de Director de Marketing de las diferentes empresas: SATAIRE, ANACO, COURANT DE AFFAIRES, WEBER, ETC.**

Referencia: **José Benarroch Benarroch. Gerente. (670 26 26 13)**

Clientes: Realizando Planes de Marketing para el grupo y cada una de las empresas, diferentes estrategias de mkg-mix, para grupo en global y cada una de las

empresas. Estrategias de ventas en cada caso su estimación, previsión, control y reporte de informes. Selección de personal para diferentes departamentos. Control de rentabilidad por empresas, productos y/o servicios (según que empresa y su objeto social), departamentos y trabajadores, formación de equipo comercial y CRM, creación de la imagen corporativa del grupo y las diferentes compañías, su papelería, folletos, dípticos, trípticos, "websites", "packaging", etc. Apoyando al equipo comercial con contenido multimedia y presencial en puntuales acciones comerciales o presentaciones. Y otras diferentes funciones, desde el enfoque de las negociaciones con la legación del gobierno de Kazajstán para la inversión de sus fondos de reserva, hasta la negociación con el gobierno de Hungría y la implantación de su "tour operator" nacional húngaro en España para la compra de plazas hoteleras para la tercera edad en la Costa del Sol. Creación de imagen corporativa de diferentes empresas, "website" de las diferentes empresas, logotipos, marcas, colores y formas corporativas, tarjetas, dípticos, trípticos, edificio, automóviles, sus "website", los planes de empresa, planes de marketing, selección de personal, "packaging", negociaciones, etc.

- * Empresa: **COURANT D’AFFAIRES (perteneciente en principio al Grupo Benarroch)**
 Dirección: Juan Ramón Jiménez, 8 1º Plt. //Paravicanos, 16 (Edificio)
 Período: **1-01-98 a actualidad**
 Actividad: **Director de Marketing**
 Referencia: **José Benarroch (91 311 57 77)**
 Clientes: Clientes con facturación entre 500 y 5.000 mill. Ítem anterior ya que en principio pertenecían al mismo grupo. Ítem anterior ya que en principio formo parte del Grupo Benarroch

- * Empresa: **ARON PRESS (Mi PC, Cosas de Casa, Gracia, Demos, Labores, Te interesa, etc.)**
 Dirección: *Goya, 12 y Goya, 18 y Orense, 37 5º*
 Período: **1-01-97 a 1-09-97**
 Actividad: Jefe de Publicidad y posteriormente Dirección Comercial. Así como, acciones promocionales por Internet, hice todas las "website" de todas las revistas, seleccione el personal de todos los departamentos, llevé la dirección comercial, creando toda la base de datos de anunciantes, agencias y centrales de compra de medios y sus respectivos responsables en las diferentes cuentas. Asesor del Presidente.
 Referencia: **André Neves (91 597 07 56)**
 Clientes: **Cosas de Casa, Mi Pc, Gracia, El Gol, Mis Labores, Demos, Trucos, etc.**

- * Empresa: **W.OT.W.E. (Windows on the World Europe, S.L.)**
 Dirección: *Orense, 68 2ª Planta*
 Período: **01-07-96 a 01-01-97**
 Actividad: **Director de Marketing y Gestor de Cuentas Estratégicas**, Ayuntamiento de Madrid, Fujitsu, Pryconsa, etc. y diseñe el Proyecto Destinos, base (copia literal del proyecto) de las actuales "website" de los diferentes estamentos públicos, con todas las aplicaciones existentes.
 Referencia: Desaparecidos

Cientes: **Ayuntamiento de Madrid, Pryconsa, Azata, Consejería Turismo Madrid, entre otros. (Todos ellos conseguidos por mí)**

* Empresa: **MOBILIAR S.L.**
Dirección: *Antigua N-V Km 14.400 (Fábrica y 4 delegaciones)*
Período: **24-06-95 a 01-07-96**
Actividad: **Jefe de Marketing y Publicidad:** Asesor del Gerente en cuentas estratégicas, amén de hacer el plan de marketing y las diferentes estrategias de MKG, desde Correos hasta la Fuerzas de Intervención Rápida
Referencia: **Arsenio Moreno. (91 644 03 04)**
Clientes: **Múltiples clientes con una facturación aproximada de 3.000 mill. Anuales**

* Empresa: **ARTYMODA, S.L. (*1)**
Dirección: *Príncipe de Vergara, 45 28001 MADRID*
Período: **1-9-92 a 1-1-95**
Actividad: **Secretario del Consejo de Administración, accionista y Jefe de Estudios. Dirección Comercial y Desarrolle Planes de Estudio, la mayoría de los cuales siguen en mercado**
Referencia: **Saul Ayuso. (630 84 25 25)**

* Empresa: **GESAHOGAR, S.L. (*1)**
Dirección: *Plaza Andrés de Soloaga, 1 28024 MADRID*
Período: **24-11-93 a 1-1-96**
Actividad: **Secretario del Consejo de Administración, accionista y Gerente.**
Referencia: **Saul Ayuso. (630 84 25 25)**

* Empresa: **GEMINSA, S.L. (*1)**
Dirección: *Caleruhega, 68 28033 MADRID*
Período: **12-10-93 a 30-1-94**
Actividad: **Secretario del Consejo de Administración y accionista.**
Referencia: **Saul Ayuso. (630 84 25 25)**

(*1) Todas pertenecientes al GUINSA (Gestora Urbana Internacional, S.A.) con clientes en los cursos externos a la escuela como AENA, IMEFE, Seguridad Social, C.O.A.P.I., etc.

* Empresa: **PUBLICIDAD INMOBILIARIA, S.A.**
Dirección: *Mayor, 4 Y 6 28013 MADRID*
Período: **2-2-91 a 20-3-92**
Actividad: **Marketing Audit.**
Referencia: **Alfonso Miñarro**
Clientes: **Con 16 pág. Diarias en Diario 16, 3 en ABC y 2 en El País teniendo como clientes las mayores constructoras y grandes y medianos A.P.I. Realice Plan de Empresa, Marketing audit. Informatice todos los procesos de la agencia, desde creatividad hasta Dpto. ventas**

* Empresa: **LAN IBÉRICA INGENIERÍA DE SOFTWARE, S.A.**
Dirección: *Fortuny, 46 28010 MADRID*
Período: **2-2-90 a 2-2-91**
Actividad: **Soporte de Marketing y Publicidad.** Plan de Marketing, campañas de publicidad. Apoyo multimedia a equipo comercial en acciones puntuales. Estudios de mercado para nuevos productos.
Referencia: **José de Rafael (Andersen Consulting)**
Clientes: **Ejercito del Aire, I.N.I., REPSOL, Caixa, etc.**

Asimismo, he realizado Consultoría Informática y Formación para el Colegio Nacional de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de España y de Portugal y el Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Madrid, BAI, Grupo Benarroch, etc.

En todas las anteriores empresas, he realizado las estrategias con sus correspondientes objetivos de Marketing, así como, los planes de Marketing a medio y largo plazo. En cuanto a las Campañas de Publicidad, he contactado con las diferentes agencias, gestionado las campañas y su posterior seguimiento. Labor y Dirección Comercial en algunas de ellas como queda reflejado.

7.- EXPERIENCIA DOCENTE.

- Empresa: **INGENIERAI DEL CONOCIMIENTO, S.A. – COMUNIDAD DE MADRID**
Profesor Curso **“ADOBE MX Studio”**
Jun. – jul.. 2007
- Empresa: **SAN ROMAN FORMACIÓN – COMUNIDAD DE MADRID**
Profesor Curso **“RIESGOS FINANCIEROS SECTOR BANCARIO”**
Abr. 2007
- Empresa: **SAN ROMAN FORMACIÓN – COMUNIDAD DE MADRID**
Profesor Curso **“COMERCIO EXTERIOR”**
Mar. 2007
- Empresa: **SAN ROMAN FORMACIÓN – COMUNIDAD DE MADRID**
Profesor Curso **“Marketing Internacional”**
Feb. 2007
- Empresa: **SAN ROMAN FORMACIÓN**
Profesor del Curso **“RIESGOS FINANCIEROS” – COMUNIDAD DE MADRID**
Enero 2006 – FEB. 2007
- Empresa: **SAN ROMAN FORMACIÓN – COMUNIDAD DE MADRID**
Profesor Módulo transversal de **“ORIENTACIÓN LABORAL”**
Para los cursos de:
 - **INGLES FINANCIERO.**
 - **INGLÉS COMERCIAL.**
 - **SECRETARIADO DE DIRECCIÓN.****Enero 2006 – actualidad**
- Empresa: **MODULO TRANSVERSAL “ORIENTACIÓN LABORAL”**
SANROMAN para curso INGLÉS FINANCIERO
Profesor
DIC. 2006
- Empresa: **MODULO TRANSVERSAL “ORIENTACIÓN LABORAL”**
SANROMAN para curso INGLÉS COMERCIAL
Profesor
DIC. 2006
- Empresa: **MODULO TRANSVERSAL “ORIENTACIÓN LABORAL”**
SANROMAN para curso SECRETARIADO DE DIRECCIÓN
Profesor
DIC. 2006

- Empresa: **AYUNTAMIENTO DE TRES CANTOS –
ASOCIACIÓN DE JOVENES EMPRESARIOS –
SANROMAN FORMACION
CURSO DE EMPRENDEDORES
PLAN DE EMPRESA Y PLAN DE MARKETING**
Profesor y tutor de ambos módulos
nov. 2006 – actualidad
- Empresa: **AYUNTAMIENTO HOYO DE MANZANARES
- SANROMAN FORMACION**
Curso **INTERNET Y COMERCIO ELECTRÓNICO AVANZADO.**
sep. – oct. año 2006
- mpresa: **OFIZZIA**
Curso **COREL DRAW 12.0 AVANZADO.**
jun. – jul. año 2006
- Empresa: **CENTRO INFORMATICA COMUNIDAD DE MADRID
- CREA FORMACION, S.A.**
Curso a funcionarios **COREL DRAW 12.0 AVANZADO.**
May. año 2006
- Empresa: **HOLDING HISPANO-HOLANDES - CREA FORMACION, S.A.**
Curso a trabajadores **POWER POINT** experto.
May. año 2006
- * Empresa: **CREA FORMACION, S.A.**
**Curso Diseño Gráfico. Módulo de “CREATIVIDAD” Y “TEORÍA DE
LA IMAGEN”**
abr. – may. año 2006
- * Empresa: **GD CONEY – CIC – FUNDACION TRIPARTITA**
Curso de **MS PROJECT** avanzado para project manager and mechanical
technical manager
mar. año 2006
- * Empresa: **CREA FORMACION, S.A.**
Curso Diseño Gráfico. Módulo Teoría de la Imagen
feb. – mar. año 2006
- * Empresa: **COMUNIDAD AUTONOMA DE MADRID (actualidad)**
Curso de “PROYECTO EMPRENDEDORES” en el módulo de
“ATENCIÓN AL CLIENTE”, y tutor del mismo módulo, sí como, del Plan
de Empresa
ene. – feb. año 2006
- * Empresa: **ADAMS, COMUNIDAD DE MADRID, AYUNTAMIENTO DE SAN
SEBASTIAN DE LOS REYES (noviembre - diciembre del 2005)**

Profesor del Curso “Atención al Cliente” y “Telemarketing”, con todos los alumnos colocados y felicitaciones por parte de la CAM
oct. – nov. dic. año 2005

- * Empresa: **SEGURIDAD SOCIAL (noviembre de 2005)**
Albasanz, 12
Profesor en Curso de Word, Excel y Access avanzado
oct. año 2005
- * Empresa: **REPSOL**
Profesor en Curso de Word AVANZADO (octubre 2005)
- * Empresa: **Cooperativa Ganadera de Trabada (Lugo).**
Ponencia: **“Atención al Cliente”**
- * Empresa: **NOCEDA. (Mariña Lucense con 10 oficinas)**
Cursos de todo tipo y diferentes staff para la central y el resto de las oficinas.
- * Empresa: **ARTYMODA, S.A.**
(GESMARK, Escuela de Marketing y Comunicación Empresarial)
(ANIMART, Escuela de Animación y Dibujos Animados)
(ARTYMODA, Alta Escuela de Moda.)
(Escuela Superior de Secretariado)
Donde prepare y ganamos concursos de IMEFE, AENA, Patrimonio Nacional, Seguridad Social, entre otros, para las diferentes divisiones. Y PARA EL CUAL DESARROLLE EL SISTEMA ABIERTO DE ENSEÑANZA, BASE DE LAS CARRERAS UNIVERSITARIAS DE DOBLE TITULACIÓN ACTUALES.
Dirección: *Príncipe de Vergara, 45 28001 MADRID*
Período: **1-1-92 A 1-1-93**
Actividad: **Jefe de Estudios**
Profesor de Introducción al Marketing 1º
Profesor de Informática 1º
Profesor de Política Producto 2º
Política de Precios
Política de Sistemas de distribución y logística.
Profesor de Política de Comunicación Empresarial.
Director de Gesmark, división de Estudios de Marketing y Comunicación de éste Centro
- Empresa: **I.E.C.M. (Instituto Europeo de Marketing y Publicidad)**
ACADEMIAS COLON

Dirección: *Bravo Murillo, 295 y Pseo. de las Delicias, 31*
Período: **2-10-90 a 7-6-92**

Actividad:

Director del Master de Marketing, Comunicación Empresarial y Dirección Comercial (diseñe el Master, y seleccione un amplio y prestigioso grupo de profesores a un coste mínimo: Ex-Director General de L'Oréal, Ex-Director General Danlos, Director comercial de Philips Informática, y Director Creativo de Satchi & Satchi) a la par, profesor de una asignatura en el mismo de las siguientes asignaturas:

Dirección de Marketing.

En este Master diseñe el mismo, seleccione los profesores todos directores de multinacionales de cada una de los créditos que tenía cada área.

En cursos inferiores impartí las siguientes materias:

Profesor de Fundamentos de Marketing,

Profesor de Fundamentos de Comunicación

Profesor de Política de Productos,

Profesor de Política Precios,

Profesor de Política de Sistemas de Distribución

Profesor de Política Ventas. de 1º, 2º y 3º

Cursos del Primer Ciclo de la Diplomatura.

* Empresa: **B.A.I.**
Dirección: *Bravo Murillo, 295 Y Juan Hurtado de Mendoza*
Período: **2-10-90 a 2-11-91**
Actividad: **Profesor de Investigación de Mercados 1º, 2º y 3º**
Profesor de Dirección de Marketing 3º.
Así mismo dirigí la tesis de varios alumnos.
Referencia: Carmen Pont. (Gerente)

* Empresa: **I.N.E.M. (C.C. Nuestra Sra. de Loreto)**
Dirección: *Batalla de Lepanto. LEGANES*
Período: **2-2-90 a 2-11-90**
Actividad: **Profesor de Publicidad. Donde nos dieron un premio a la mejor Campaña de Publicidad (realizadas con mujeres mayores de 30 y bajo nivel socio – cultura: Felicitaciones del INEM, por la campaña de publicidad diseñada por los integrantes del curso**

8.- OTROS:

* Miembro de la Asociación de Pífanos del Ejército.

* Miembro de Antiguos Alumnos del CEU

Si desearan algún certificado y referencias de los estudios realizados, o de las empresas donde he desarrollado mi labor profesional, no tengo ningún inconveniente en proporcionárselos. Y en su caso concreto, la experiencia laboral, la docente (con más e 3000 horas) y títulos, están compulsados por la Consejería de Educación de la Comunidad Autónoma de Madrid.

Atentamente,

Saúl Ayuso