

CURRICULUM VITAE

DATOS PERSONALES

NOMBRE:	FERNANDO ENRIQUE AGUAS RIVERA
DNI:	46251984L
Domicilio:	C/Ángel Guimerá Nº 96 A, 1º Izq, CP: 35004, Las Palmas de G.C.
Teléfonos:	660 694 839 – 828 04 49 51
e-mail:	faguasr@hotmail.com ; faguasr@gmail.com



FORMACIÓN ACADÉMICA

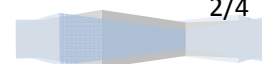
ESTUDIOS	UNIVERSIDAD	LUGAR	TIEMPO
Doctorando en “Nuevas Tendencias Estratégicas en Administración y Dirección de Empresas”	Universidad de Las Palmas de Gran Canaria – ULPGC	Las Palmas de Gran Canaria – España	Oct. 2007 - Oct 2010
Máster en Dirección de Marketing	Universidad de Las Palmas de Gran Canaria - ULPGC	Las Palmas de Gran Canaria – España	Ene. 2006 - Jul. 2007
Licenciado en Marketing	Universidad Tecnológica Equinoccial - UTE	Quito – Ecuador	Oct. 1996 - Jun. 2002

EXPERIENCIA LABORAL

CARGO	EMPRESA	LUGAR	TIEMPO
Técnico de Marketing - Técnico de Formación Bonificada	Fundación Femepa	Las Palmas de Gran Canaria - España	21.02.2007 – Actualidad
Encargado/Supervisor de tiendas	bASE Bazar Sport	Las Palmas de Gran Canaria - España	05.05.2006 al 03.02.2007
Subgerente Nacional de Ventas	Decoplanet SA	Quito – Ecuador	01.08.2005 al 09.02.2006
Gerente de Sucursal	ANETA: Automóvil Club del Ecuador	Cuenca – Ecuador	15.07.2004 al 27.05.2005
Gerente Nacional de Marketing	Intermega (Megafcias)- Grupo Difare SA	Quito – Ecuador	01.04.2003 al 31.03.2004
Supervisor General de Ventas	Difatotal - Grupo Difare SA	Quito – Ecuador	01.07.2002 al 31.03.2003
Jefe Nacional de Línea: Puntos de Venta	Dinecom’s SA (DINE)	Quito – Ecuador	26.06.2001 al 30.06.2002
Supervisor Comercial	Difat - Grupo Difare SA	Quito – Ecuador	01.09.1996 al 31.05.2001
Supervisor Comercial	Grupo Difare SA	Quito – Ecuador	02.01.1995 al 31.08.1996

CURSOS REALIZADOS

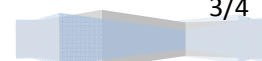
CURSO	EMPRESA	LUGAR	TIEMPO	FECHA
Formador de Formadores	Instituto Europeo de Formación de Formadores	Valencia – España	100 Horas	May-2017
La Formación de los Operadores de Plataformas Elevadoras Móviles de Personal	ICASEL	Las Palmas de Gran Canaria - España	4 Horas	Abr-2017
Diseño y Aplicación de Planes y Medidas de Igualdad en las Empresas.	Euroinnova Formación SL	Granada-España	30 Horas	Jun-2016
Experto en Excel: Fórmulas, Funciones y Análisis de Datos	FEMEPA	Las Palmas de Gran Canaria - España	30 Horas	Feb-2014
Almacenamiento y Gestión de Formación con Bases de Datos: Microsoft Access	FEMEPA	Las Palmas de Gran Canaria - España	12 Horas	Feb-2014
Excel Avanzado para Técnicos	Fundación Femepa	Las Palmas de Gran Canaria - España	12 Horas	Dic-2013
Metodología Didáctica Aplicada a la Formación en el Empleo	ICSE	Las Palmas de Gran Canaria - España	100 Horas	Jul-2013
Diseño Gráfico con Publisher	FEMEPA	Las Palmas de Gran Canaria - España	60 Horas	Dic-2012
Nivel Básico de Prevención de las Actividades de Riesgos Laborales del Metal en la Construcción	FEMEPA	Las Palmas de Gran Canaria - España	60 Horas	Nov-2012
Rentabilización Herramientas Ofimáticas en Puesto Trabajo – Word	FEMEPA	Las Palmas de Gran Canaria - España	8 Horas	Oct-2012
Gestores de Innovación en la Empresa	Instituto Tecnológico de Canarias	Las Palmas de Gran Canaria - España	60 horas	Dic-2011
Excel Avanzado	FEMEPA	Las Palmas de Gran Canaria - España	10 Horas	Jun-2011
Integración procedimientos con CRM	FEMEPA	Las Palmas de Gran Canaria - España	6 Horas	Nov-2010
Ventas de alta confiabilidad, transformando sus ventas	Cámara de Comercio de Las Palmas	Las Palmas de Gran Canaria - España	12 Horas	Feb-2010
Legislación Vigente en materia de Protección de Datos Personales (LOPD)	FEMEPA	Las Palmas de Gran Canaria - España	10 horas	Nov-2009
Contabilidad y balance para no financieros con el Nuevo PGC adaptado a las NIC	FEMEPA	Las Palmas de Gran Canaria - España	12 horas	Dic-2008
Auditoria de Puntos de Venta	bASE Bazar Sport	Las Palmas de Gran Canaria - España	24 horas	Jun-2006
Merchandising en tiendas de deportes	bASE Bazar Sport	Las Palmas de Gran Canaria - España	16 horas	May-2006
El Arte de Desarrollar Correctamente los Procesos Comerciales	DINE	Quito – Ecuador	6 horas	Abr-2002
Windows XP, Sólidos conocimientos en Office	Universidad Tecnológica Equinoccial	Quito – Ecuador	80 horas	Mar-2002
Competitividad en el siglo XXI	DINE	Quito – Ecuador	6 horas	Feb-2002



Los secretos de los Triunfadores	CRESTCOM	Quito – Ecuador	6 horas	Ene-2002
Cómo Dominar el Arte de Resolver Problemas	CRESTCOM	Quito – Ecuador	6 horas	Nov-2001
Cómo Establecer Objetivos	CRESTCOM	Quito – Ecuador	6 horas	Jun-2001
Cómo Entrenar para el Cambio	CRESTCOM	Quito – Ecuador	6 horas	Feb-2001
Administración para el Cambio	CRESTCOM	Quito – Ecuador	6 horas	Nov-2001
Canales comerciales para Ecuador en U.S.A.	Corpei	Quito – Ecuador	10 horas	Sep-2001
Cómo Desarrollar Correctamente Proyectos	Corporación Financiera Nacional	Quito – Ecuador	10 horas	Ago-2001
Convención Nacional de Ventas “Difare a la Excelencia”	Grupo Difare S.A.	Cartagena de Indias – Colombia	16 horas	May-2000
Excelencia y Productividad	Estrategias – Capacitación al más Alto Nivel	Quito – Ecuador	12 horas	Oct-1999
Redefiniendo la Misión del Marketing	Universidad Tecnológica Equinoccial	Quito – Ecuador	12 horas	May-1998
Inglés Norteamericano 4°/6° nivel aprobado	Universidad Tecnológica Equinoccial	Quito – Ecuador	240 horas	Jul-1997
Al Encuentro de la Ventaja Competitiva	Universidad Tecnológica Equinoccial	Quito – Ecuador	12 horas	Abr-1997
Encuentro con el Color de Clairol	Bristo Myers Squibb	Quito – Ecuador	10 horas	May-1996
Inducción de Ventas	Grupo Difare S.A.	Guayaquil – Ecuador	120 horas	Jul-1995

DOCENTE DE FORMACIÓN

CURSOS	TIEMPO (Horas)
Dirección y Motivación de Equipos de Trabajo	100
Dirección Comercial y Marketing	20
Recepción y Atención de Quejas y Reclamaciones	40
Organización, Gestión y Dirección de la Fuerza de Ventas	60
Técnicas y Habilidades en el Arte de la Venta. El Cierre	40
Liderazgo de Equipos de Trabajo	40
Cómo Realizar e Implementar la Planificación Estratégica en la Empresa	50
Competencias y Habilidades Directivas para Mandos Intermedios	60
Atención y Servicio al Cliente	120



- Profesor Universitario - Ayudante de Cátedra: Reemplazo en ausencia y soporte en la Universidad Tecnológica Equinoccial (UTE) de los Profesores: Wilson Vera y Catón Guerrero. Asignaturas: Dirección/Gerencia de Ventas y Marketing de Servicios.
- Charlas de capacitación/formación en ANETA Ecuador www.aneta.org.ec: Motivación Personal, Introducción al Marketing, Pre y Post Venta, Cómo Afrontar y prepararse para el cambio, Administración de Negocios y sus Elementos. 53 personas capacitadas en Azuay (Cuenca-Girón-Gualaceo).
- Charla de motivación a la Subjefatura de Tránsito de la Policía Nacional del Ecuador en Girón (Azuay) – Ecuador. (Cnel. Mario Castro jefe Subjefatura Provincial de Tránsito - 23 policías capacitados).
- Charlas de capacitación INTERMEGA S.A. Ecuador en: Motivación Personal, Trabajo en Equipo, Introducción al Marketing, Servicio al Cliente, Pre y Post Venta, El Cambio es Hoy, Merchandising, Administración y Elementos de Negocios. 47 personas capacitadas - Ecuador.
- Charlas de capacitación SALUDCOOP S.A. Colombia en Ecuador (www.saludcoop.com.ec) en: Motivación Personal, Servicio al Cliente, Telemarketing, Diferenciación de Productos y Servicios, Pre y Post Venta – Cierres Efectivos, Cómo Prepararse Para el Cambio. 50 personas capacitadas
- Charlas de capacitación DIFATOTAL S.C.C (Grupo Difare Ecuador) www.grupodifare.com en: Motivación Personal, Trabajo en Equipo, Atención y Servicio al Cliente, Pre y Post Venta - Cierres Efectivos, Introducción a la Mercadotecnia, Merchandising en el Punto de Venta, Telemarketing, Cómo Prepararse Para El Cambio, entre otros. 15 personas capacitadas.
- Charlas de capacitación DINECOM'S S.A. – Comercializadora DINE: Motivación Personal, Introducción al Marketing, Implementación de Merchandising en pto. de venta, servicio al cliente y postventa a toda fuerza de ventas a nivel nacional, 38 personas capacitadas.
- Charlas de capacitación DIFARE QUITO Ecuador www.grupodifare.com en: Ventas y Comercialización de Servicios. 6 personas
- Charlas sobre economía sumergida en Canarias a los estudiantes de FP de los institutos de formación profesional de la provincia de Las Palmas/España. 700 alumnos (años 2014, 2015, 2016)

COMPETENCIAS

- Capacidad para trabajar bajo presión. Excelente presencia.
- Líder: dinámico, participativo, comunicativo y proactivo. Trabajo en equipo.
- Alta capacidad en la toma de decisiones: orientación al cliente interno y externo.
- Experiencia: más de 15 años como líder en áreas comerciales, ventas y trademaking.
- Remuneración por objetivos y orientación a resultados. Creatividad y capacidad para aprender.
- Dilatada experiencia en comercialización y ventas.
- Profesor, facilitador, capacitador, moderador, negociador e intermediador.
- Excelentes relaciones interpersonales. Facilidad para relacionarse y comunicarse.
- Conocimientos en idioma inglés: hablado, escrito y leído: 80%.
- Conocimientos avanzados de Informática: Microsoft Office [PowerPoint, Excel, Word, Access, Publisher, FrontPage], Internet y correo electrónico [Outlook Express, Microsoft Outlook].

OTROS DATOS DE INTERÉS

- Deportista de alto nivel
- Carné de conducir y vehículo propio
- Disponibilidad para viajar