

Jon Clarke MEng Curriculum Vitae

Logros

- Proactivamente encontré y ejecuté opciones flexibles para la financiación de Magmatic Ltd con un excedente de \$250k dólares americanos
- Dirigí un equipo diverso con muy diferentes capacidades que resultó en 250% de crecimiento durante dos años consecutivos, a US\$500k de US\$4m, cubriendo Gran Bretaña y los mercados mundiales de exportación
- Negocié las condiciones de contrato en que los 20 distribuidores mundiales de productos a Magmatic Ltd funcionaban, y trabajé con los abogados para crear todos los contratos y condiciones de venta
- Creé dos empresas que alcanzaron un beneficio en sus primeros años de negocios



Perfil personal

- **Impulsado y comprometido;** rápido para definir objetivos, determinar metas y trabajo constante para lograrlos
- **Adaptables y flexibles;** recogiendo nuevas capacidades requeridas y haciéndolas rápidamente a un alto nivel
- **Comunicador empático;** siempre establezco las necesidades de los otros y actúo con basé en sus necesidades
- **Comprometido y fiable,** estoy acostumbrado a trabajar con una amplia gama de retos que produce resultados

Puedo aplicar las capacidades de dinámica y la experiencia de crecimiento rápido de negocios pequeños con el enfoque sistémico y formación exhaustiva de un ingeniero. Deseo aplicar esto para beneficiar a las pequeñas empresas en crecimiento que necesitan sistemas eficaces y fiables que les permitan realizar sus potenciales.

Experiencia laboral y trabajo actual

Abril'09 a Julio'09: Voluntariado en COMPRAS

COMPRAS es un proveedor de logística y ventas con sede en San Cristóbal de Las Casas, Chiapas, México, quien colabora con varios socios productores de café de Comercio Justo en la región de Chiapas que gestiona, promueve y vende café en América del Norte y los mercados europeos, incluyendo al Reino Unido.

- Hablé en español con el personal de COMPRAS para definir los objetivos de mi trabajo que garantizaron que la organización alcanzara los estándares de FLO durante la próxima auditoría.
- Con base en estos requisitos, hice una auditoría de los sistemas de archivo electrónico de documentos de embarque y creé un sistema de archivo en papel a partir de cero
- Desarrollé mis conocimientos en negocios a cooperativa y el proceso de comercio justo a través de discusiones con el personal y las tareas que realicé

Nov'06 a Enero'09: Magmatic Ltd - Gerente Comercial

Magmatic Ltd. diseña, fabrica y distribuye productos de viaje para los niños y las familias. Al principio fui empleado para cubrir las ventas y el marketing, Identificaba áreas en las que el negocio podía desarrollarse y creaba nuevos sistemas u optimizaba los que ya existían para que se logaran los objetivos acordados con el director.

- Cuando comencé a trabajar solo éramos dos personas en la empresa y gracias a mi desempeño tuve a mi cargo las operaciones de distribución británica y las operaciones mundiales de exportación durante los 12 meses. Esto incluía el servicio a 10.000+ consumidores y 550+ clientes comerciales del Reino Unido, y 20 distribuidores en todo el mundo. Para estas actividades tenía a mi cargo cuatro personas con las que llevé a cabo el trabajo y con lo que se alcanzó un crecimiento del 400% en dos años.
- Gestioné y obtuve un crédito de \$250.000 dólares americanos con la finalidad de complementar el capital de trabajo para aumentar la demanda de productos. Este dinero fue utilizado para permitir el envío frecuente de los productos, lo que tuvo un aumento de las ventas mundiales del 250%. El aumento del volumen de negocios del producto también permitieron a Magmatic negociar mejores condiciones de pago con los fabricantes y los cargadores
- Creé todos los procedimientos de recursos humanos y reclutamiento para Magmatic, asimismo estaba a cargo de la contratación y administración del personal clave
- Jugué un papel decisivo en el desarrollo del plan de la empresa para el progreso de la de marca que abarcaba el mercado local y mundial de los objetivos. Estas acciones las realicé junto con el Director
- Trabajaba con agentes chinos de fabricación y empresas de logística mundial para producir y entregar productos a 30 países, creé procesos de logística eficaz y gestionaba esos procesos de operaciones de exportación e

importación. Las cantidades de los productos variaban a muestras únicas de cubo contenedor de 40ft HQ, la mayoría se enviaban por vía marítima

- Me comunicaba con personas en todos los niveles, incluyendo directores, gerentes, consultores, personal, proveedores, clientes del Reino Unido, los clientes internacionales de más de 20 países y sub-contratistas
- Organicé y gestioné la presencia de la empresa en ferias comerciales en Alemania, Hong Kong y los Estados Unidos.

Nov'05 - Nov'06: www.studenthousehunt.co.uk y BR Inventories - socio fundador

StudentHouseHunt.co.uk era un sitio web creé para permitir a los estudiantes de universidad la búsqueda de propiedades de alquiler en línea, sitio en el que se publicitaban agentes locales. BR Inventories era una empresa que creaba documentación para prevenir controversias entre los propietarios e inquilinos respecto al depósito de la propiedad en alquiler.

- Las empresas se iniciaron de la nada y alcanzaron rentabilidad financiera en un año de cotización
- Ambas se crearon después de notar la necesidad que había en el mercado de un servicio que no existía en ningún lugar
- La investigación de mercado se llevó con la base de clientes para justificar la demanda y crear una oferta de mejores servicios, y por eso 72% de los agentes locales de alquiler se publicitaban en Student House Hunt
- Utilicé múltiples canales de comercialización para dar a conocer los servicios de Student House Hunt que capturó el 84% de la población de estudiantes que utilizaron o visitaron el sitio web
- La retroinformación de los clientes se utilizaba constantemente para mejorar los servicios empresariales y por eso mantenían una tasa de retención del 100%
- Desde los primeros momentos la propuesta de valor de la empresa se incorporó al plan de empresa para la venta largo plazo

Título y educación

2001 - 2005 Universidad de Bristol; 2:1 MEng Maestría en Ingeniería Aeronáutica

Mi formación de ingeniería me permitió tener un enfoque sistemático y riguroso en mi trabajo. El programa extenso incluía las unidades de gestión de proyectos y el desarrollo de los sistemas complejos

1995 - 2000 Escuela de Thomas Hardy; A-niveles (2xA, 1XB, 1xC), GCSE (3x A *, 4xA, 1XB, 1xC)

RYA instructor de windsurf de nivel 1, que incluyen conocimientos en primeros auxilios y como conductor de lancha fuera de borda

Certificado de TEFL con honor

Pasatiempos

Deportes y actividades al aire libre; bicicleta de montaña, yoga, surf, windsurf, snowboard y escalada.

En la universidad fui voluntario y me desempeñé como tesorero del club de windsurf; tuve participación clave como pionero a nivel nacional en el primer evento en Bristol que contribuyó a obtener el título de "Club Deportivo del Año"

Viajes: Europa, India, Asia, América del Sur y Central, América del Norte y Sur

Información personal y otras habilidades

Email: jtgclarke@gmail.com

Fecha de nacimiento: 13 de enero 1982

Estado civil: soltero, sin dependientes

Competencias en ICT fluidez; Suite MS, MAC y PC, email y el uso de Internet

Competencias en ICT básicos; IDEAS, CAD, InDesign, SAGE

Licencia de conducir limpia y sin anotaciones

Idiomas: Inglés (lengua materna), español intermedio y francés básico

Referencias disponibles a petición