

El CV tradicional

¿Sigue siendo útil un CV en papel?



- **Explicar la vigencia del CV “analógico”**
- **Ayudar a preparar un CV competitivo**
- **Entender la finalidad de los distintos tipos de CV**
- **Orientar la selección del formato de CV según objetivo y mercado**

*Un CV tradicional no tiene por qué ser
convencional*



Ejemplos de CV - "de todo tipo"

¿ A qué suena este Curriculum Vitae ?

EN QUÉ CREO : Si amas lo que haces estarás benditamente condenado al éxito , porque talento y creatividad brotarán naturalmente ... y el talento hace bailar al capital , como la imaginación al poder .

QUÉ OFREZCO : Lo que sé , es solucionar conflictos y sobre todo prevenir problemas , porque soluciones y problemas tienen siempre una naturaleza interdisciplinar : personal , económica , legal, imaginativa ...

FORMACIÓN :

- Derecho . Deusto Universidad . 1988
- Master / Experto en Gestión de Empresas Marítimo Portuarias y Derecho Marítimo . Deusto Universidad . 2008.
- Master en Internacionalización de Empresas y Comercio Exterior . Especialidad: Comercio Exterior . 2000.
- Patrón Portuario . Especialidad: Transporte . 2007.
- Técnico de Mantenimiento Electromecánico de Industrias Energéticas .
- Curso de Auditores de Calidad . ISO.

EXPERIENCIA PROFESIONAL :

- Veinte años de ejercicio profesional (Lawyer) , en todas las ramas del derecho .
- Actor de teatro .
- Escritor de cuentos infantiles .

OTRAS HABILIDADES :

- Técnicas de negociación y conocimientos interculturales .
- Inglés nivel medio y Francés nivel de COU .

DATOS PERSONALES : , nacido en 1965 , y con teléfono de contacto :
. Email :

AGRADECIMIENTOS : Gracias por escuchar este curriculum vitae , y al margen de que le guste más o menos su sinfonía , para gustos los colores : " *qué Dios le bendiga* " .



ZTER RECURSOS HUMANOS SL
Calle Serrano, 240 – 5º
28016 MADRID
Att.Responsable RRHH

Autónomo 2.0 - Freelance - Knowmad

Asunto: Oferta de Servicios Profesionales.

Adjunto a la presente mi portfolto de servicios relacionados con RRHH, TIC y E-LEARNING.

Estoy abierto a cualquier tipo de colaboración.

Muchas gracias por su atención.

Atentamente

Dicen de mi "Profesional, fiable, serio, responsable, innovador, work hard, etc."

RRHH



Mi libro

- Gestión laboral (Nóminas, SS, impuestos, etc)
- Técnico Prevención de Riesgos Laborales
- Reclutamiento 2.0 (4000 seguidores en Twitter)
- Coordinador de freelances
- Imparto cursos y redacto manuales sobre RRHH

TIC / WEB 2.0



- Gestión de blogs (Wordpress) y perfiles Redes Sociales "Community manager"
- Posicionamiento en buscadores
- Marketing Online
- Analítica web
- PHP/MYSQL/HTML
- Estrategia digital
- Manejo más de 100 herramientas informáticas incluyendo APPS

E-LEARNING



Presentación APP E-learning para tablets y smartphones (Alicobendas 12/2013)

- Creación y tutorización de cursos online
- Gestión Plataforma E-learning
- Adaptación de contenidos en formato papel a formato online



Valoración media del alumnado: 9,4 sobre 10

APTITUDES



- Orientado a resultados
- Rápido. Agil
- Responsable
- Productivo
- Innovador
- Trabajador

VISIBILIDAD, REFERENCIAS, CREDIBILIDAD

Para consultar referencias, premios, apariciones en prensa, cursos y ponencias (Univ.Pontificia de Salamanca, Cámara de Comercio), etc visite www.robortogonzalezfontenla.com



Entrevistas en prensa



Cursos para emprendedores



En 1995 registro Galicia.com





Ejemplos de CV - "de todo tipo"

3. Bachillerato
Trabaja en Cisco
Ingeniero Técnico de
Telecomunicaciones (Universidad de Valencia)
en Equipos Electrónicos

Delegado de Ventas (Equipos)
1970 al 73 (Nokia y Bellman)

Delegado Técnico General
1974 al 1986 ABSETT Científica

District Sales Manager
1986 al 1989 ABSETT Científica


- MADRID CAPITAL GANADA
- CATALUÑA, ADEGÓN (11 7%)

DIRECTOR COMERCIAL (NACIONAL)
1989 al 2001 SIDAVIDO (CIBER) S.A.

• Perteneciendo con TCS
SAS, S.S, CEARDEXA et
(70% tiempo en el campo)
completo el ciclo en zonas
donde no yo ni el delegado
continuos a nivel y con
auto demostrable.

Jugó además en la
profesión, en compañías
multinacionales. Siempre
hablo Gallego y Catalán (4 años viví en Barcelona)
y entiendo el Portugués

Siempre he realizado Marketing en
mi zona, independientemente del
M. Global de la Cier y en la
última empresa es estagirios
Lo he tenido que hacer por razones
de apoyo al respecto consiguiendo
hasta la fecha **RESULTADOS Y EN
TIEMPOS CORTOS CON BENEFICIOS ALTOS**
(Creación del equipo de ventas, relación
con Distribuidores y resultados de ventas
en estrategia de mantenimiento pty en
Seleno (16 octubre - 2 Eneer).
Julio - Plan cumplido (rental de casa)



Director de Marketing


OPORTUNIDAD DE EMPLEO

Nombre

Udo

Al también tengo familia
y hobbies que cultivo!

Motivo de interés en contactar
SIDAVIDO (BERKA) recién como Sales Director en el
verano del 89 y se discute en el verano del 90
no existiendo noticia alguna de su futuro
en este momento para mí. El equipo completo
que ferrei pasa a DEPOST

Saludos


1977 - IBM UNIVERSITY - PPO
Instrument Service

1978-1982 Delegado de
Instrument Service en
MADRID 14% y en GALICIA

1982-1983

LAB-SYSTEMS
HERAS
SABERIAS
J. TERKER
PASASA
BEUSH-LAMB
BECKMAN (BERKA)
SELECTA

BECKMAN - MADRID
BIOQUÍMICA

Instalación, Cuido, mantenimiento
Mantenimiento y reparación
100% Tiempo en el campo

Experiencia en Pequeños Negocios
Financiamiento de
1986-1989 D.S.M en ABSETT
89 - District Sales Manager en
SIDAVIDO partiendo de cero

Toda experiencia 1985-82 - LUGO





Ejemplos de CV - "de todo tipo"

HISTORIAL PROFESIONAL

BP OIL

2010 – Actualidad. Iberia FVC Safety & Operations Risk, HSSE and Business Efficiency Director
Miembro de los Consejos de Administración de BP Oil España S.A., Terminales Canarias S.L. y Bahía de Bizkaia Electricidad S.L. en representación de BP. Miembro del Comité de Dirección Ejecutivo BP Oil España. Responsable directo de un equipo internacional compuesto por 45 profesionales técnicos de las siguientes funciones:

- Seguridad y Gestión Riesgos Operativos. Responsable por la provisión de "expertise" técnico a los Negocios en materias de Evaluación de Riesgos Operativos, garantizando al Grupo BP que las operaciones locales sean seguras, fiables y respetuosas con el marco legal vigente y con los procedimientos de BP. Presupuesto anual superior a 50 millones usd.

- Salud, Seguridad y Medioambiente. Responsable por las actividades de HSSE "Health, Safety, Security, Environmental" en las operaciones de Marketing, Suministro y Logística de Combustibles, Lubricantes, Gas Natural y Aviación. Presupuesto anual 50 millones usd. Excelentes resultados obtenidos en Seguridad de Procesos y Seguridad Personal fomentando una Cultura de "Cero Accidentes" en toda la organización.

- Gestión de la Seguridad "Operating Management System OMS". Responsable por la implantación de Programas de Mejora Continua para asegurar la gestión sistemática e integrada de la Seguridad en todas las operaciones comerciales, presupuesto anual 10 millones usd.

- Mejora Continua de Procesos de Negocio "Business Process Efficiency". Responsable por la implementación de programas de Mejora Continua en el sistema de gestión operativo SAP para el negocio de Combustibles. Presupuesto anual 15 millones usd.

2006 – 2010. Iberia Fuels Value Chain Business Transformation Director

Miembro del Comité de Dirección Ejecutivo de BP Oil España.

Responsable directo por las siguientes actividades:

- Implementación del sistema de gestión operativo SAP para la estandarización y simplificación de todos los procesos de negocios de las operaciones comerciales en Combustibles, Supply & Trading, Lubricantes, GLP, Bitumen, Aviación y Marina. Presupuesto: 300 millones usd en un periodo de 3 años, 130 empleados BP y cerca 200 consultores Accenture locales e internacionales. Ahorros obtenidos estimados 40 musd @ run rate 2012

- Transformación del Modelo de Negocio en línea con la estrategia comercial para optimizar la estructura operativa y obtener un ROACE de 12% A/T. Personal afectado 113, ahorros obtenidos 20 millones usd.

- Mejora Continua de Procesos de Negocio "Business Process Efficiency" según descripción anterior.

2003 -2006. Southern Europe Performance Unit Leader European Fleet Services Business Unit

Director Regional Sur de Europa (Portugal, España y Grecia) de la Unidad de Negocio start up "European Fleet Services" para desarrollar e implementar una oferta integrada (lubricantes, combustibles, tarjetas gasóleo profesional y servicios de movilidad) a flotas profesionales. Responsable de un equipo de 165 personas en las áreas de Marketing, Ventas, Performance, Seguridad, Calidad y Medio Ambiente. Obtención de resultados EBIT 20% superiores al Plan 2015. Miembro del Comité de Dirección Ejecutivo de BP Oil España y del Consejo de Administración de la sociedad Lubricantes del Sur S.A. perteneciente a los grupos Cepsa y BP.

2001 -2003. Iberia General Manager Commercial Lubricants

Director General Ibérico de la Unidad de Negocio "LubesCommercial North Atlantic" para las operaciones de lubricantes en el sector profesional B2B. Responsable de un equipo de 133 personas en las áreas de Fabricación, Suministro, Marketing, Ventas Directas e Indirectas, Performance, Seguridad, Calidad y Medio Ambiente. Responsable por la adquisición e integración del Grupo Castrol en Iberia. Crecimiento conseguido del 150% EBIT (6 musd 2001 a 16 musd 2004) mediante crecimiento orgánico e inorgánico a través de la compra del grupo Castrol. Miembro del Comité de Dirección Ejecutivo de BP Oil España del Consejo de Administración de la sociedad Lubricantes del Sur S.A. perteneciente a los grupos Cepsa y BP. Representante del grupo BP en la Asociación Española de Lubricantes ASELUBE.

1999 -2001. Commercial Marketing Manager BP Lubricants Europe UK

Director Europeo de Marketing de la Unidad de Negocio "BP Lubricants Europe" basado en U.K. Responsable de un equipo internacional de 4 "Commercial Marketing Managers" y del desarrollo de la estrategia europea para el lanzamiento de la nueva línea de productos lubricantes comerciales "Vanellus" así como del diseño de la adquisición del grupo Castrol a nivel europeo. Presupuesto: 125 millones usd.

MOBIL OIL

1998 – 1999. Emerging Markets Business Development Manager Lubricants EuropeUK

Director Europeo de Desarrollo del Negocio de Lubricantes para los países del Este de Europa en la JV BP/Mobil con base en Londres. Responsable por la coordinación de las estrategias de marketing con especial dedicación a la resolución de la crisis del mercado ruso de 1998. Mejora de los resultados de EBIT de una pérdida de 50 millones usd en 1998 a un beneficio de 10 millones usd en 1999 a través de reducción de costes.

1997 – 1998. Head of Country Portugal y Lubes Manager Iberia JV BP/Mobil

Director del Negocio de Lubricantes en la JV BP/Mobil con base en Lisboa
Responsable de un equipo de aproximadamente 150 empleados ubicados en España y Portugal y de la coordinación de todas las actividades de apoyo al negocio de lubricantes: Servicio al Cliente, Suministro, Planning & Performance, Seguridad, Calidad y Medio Ambiente y Sistemas. Miembro del Comité de Dirección Ejecutivo de BP Oil España y BP Oil Portugal. Representante de la JV BP/Mobil en las Asociaciones Española y Portuguesa de Lubricantes ASELUBE y APETRO. Presidente del Consejo de Administración de MobilOil Portuguesa Lda.

1995 – 1997. Mobil Europe Retail Assets Manager UK

Director de Inversiones en Estaciones de Servicio "MobilOil Europe" basado en Londres. Responsable por la coordinación a nivel europeo de las inversiones para la rehabilitación y construcción de Estaciones de Servicio. Objetivos alcanzados al entrar en el mercado ruso creando una JV con socios locales y adquiriendo los tres primeros terrenos dentro de la Circunvalación "Ring Road" de Moscú. Responsable por la identificación de nuevas oportunidades en los mercados de San Petersburgo y Almaty Kazajistán. Presupuesto: 100 millones usd.

1993 – 1995. Mobil Iberia Retail Assets Manager

Jefe de Inversiones en Estaciones de Servicio para España y Portugal. Responsable de un equipo de 7 Delegados Territoriales dedicados a la selección de terrenos, negociación con la Propiedad y obtención de permisos de las Autoridades competentes para la construcción y rehabilitación de la red de Estaciones de Servicio Mobil. Crecimiento conseguido en la red de Estaciones de Servicio de 30 Estaciones iniciales en 1993 a 66 Estaciones al final de 1995. Presupuesto: 120 millones usd

1988 – 1993. Mobil España Retail Engineer

Ingeniero de Estaciones de Servicio para Canarias y Península. Responsable por la supervisión de los proyectos y obras de construcción/rehabilitación de Estaciones de Servicio. Responsable por completar 12 estaciones/año.

THE AUSTIN COMPANY ENGINEERS & BUILDERS S.A.

1987 Octubre – 1988 Marzo. Adjunto a la Dirección General Business Development Manager Spain

Responsable del desarrollo de negocio como Business Development Manager.

DIMETRONIC S.A.

1987 Marzo – 1987 Septiembre. Director de Obras Barcelona Catalunya

Responsable por la ejecución de obra en todo lo relativo a la electrificación de vía en los Ferrocarriles de la Generalitat de Catalunya.

ISPANO ALEMANA DE CONSTRUCCIONES S.A.

1984 – 1987. Director de Obra. Departamento Extranjero Iraq

Director de obra en Mahmoudiya y Amara para la construcción de obra civil y edificación de 3000 viviendas. Posteriormente trasladado a Bagdad como Jefe de Oficina Técnica y Seguimiento de Ejecución. Responsable de gestionar con el cliente "Iraq Ministry of Housing" el cobro de las certificaciones de obra.

DATOS PERSONALES

FORMACIÓN ACADÉMICA E IDIOMAS

Massachusetts Institute of Technology Sloan School of Management – BP Executive Program

IESE Business School Madrid – Executive Education Program PADE 2011

Kellogg School of Management Chicago – Sales & Marketing Executive Program

Universidad Politécnica Madrid– Ingeniero Superior de Caminos, Canales y Puertos, Especialidad Transportes

United World College of the Atlantic Wales UK – Bachillerato Internacional "International Baccalaureate"

British Council School & Colegio Estudio Madrid – Educación Primaria y Bachillerato

Español: Lengua Materna; Inglés: Bilingüe; Portugués: Excelente; Italiano: Conversación



60

- 65 + Bonus = 800000000
- Inicia experiencia en Cueta

EXPERIENCIA PROFESIONAL

CUETARA, S.A. - Mar. 95 hasta la actualidad

DIRECTOR ADJUNTO RR.HH.
Miembro Comité Dirección

Sector: Alimentación - Galletería
Centros: 4 Fábricas / 14 Delegaciones Comerciales
Volumen de facturación: 23.000 MM /año
Plantilla: 1100 puestos aprox. (700 fijos / 400 eventuales)

RECIBIDO
15 OCT 1995

REF. ACUMULADO 1491/95
OTRAS REFERENCIAS

- Elaboración del Programa de Desarrollo de RRHH, bajo la supervisión de la Dirección General y dentro del plan de sustitución por jubilación del actual Director de Personal, reestructurando e implantando las funciones propias de RRHH en el ámbito de toda la organización, a fin de llevar a buen término el proceso de transición de Personal a RRHH.
- Rediseño y mecanización de los procesos tradicionales de gestión en este ámbito, aplicando nuevas fórmulas que se materializan en el Manual de Organización y Procedimientos de la DRH.

WAGONS - LITS (GRUPO ACCOR) - Desde 1.992 a 1.995

Sector: Servicios en Transporte Ferroviario
Centros: 8 en el territorio nacional
Volumen de facturación: 18.000 MM /año
Plantilla: 1100 puestos aprox. (después subrogación)

JEFE RELACIONES LABORALES

- Adecuación de plantilla a necesidades organizativas, productivas y económicas, mediante la negociación, tramitación y aplicación de expedientes de regulación de empleo, de suspensión de contratos de trabajo, de movilidad geográfica funcional y de programas de prejubilación y jubilación anticipada.
- Consolidación de la aplicación práctica del nuevo Convenio Colectivo de Empresa (93-94) a través de la elaboración del Manual de Relaciones Laborales de WL.
- Desarrollo de relaciones sindicales. (Comités de Seguridad y Salud, de Formación, de Asuntos Sociales...) y actuaciones ante distintos organismos laborales en representación de la empresa.

WAGONS - LITS (GRUPO ACCOR) - Desde 1.992 a 1.995

Sector: Servicios en Transporte Ferroviario
Centros: 5 en el territorio nacional
Volumen de facturación: 12.000 MM /año
Plantilla: 800 puestos aprox. (antes subrogación)

RESPONSABLE RELACIONES LABORALES

- Participación en el "Proyecto Servicio Integral al Viajero de Ferrocarril" que supuso la ampliación de la actividad WL a través del proceso de subrogación empresarial en la actividad desarrollada por Sercolsa y Ramel.
- Refundición de la normativa interna WL y elaboración del Anteproyecto de Unificación de condiciones laborales simultaneado con la participación en el desarrollo del proceso de subrogación.

AEDIFE:
CONGRESO MUNDIAL DE DIRECCION DE PERSONAL - Desde 1991 hasta 1992

COORDINADOR COMITE ORGANIZADOR

- Responsable de la coordinación entre las distintas áreas: Secretaría Permanente del Congreso, Programa formativo, Contratos de Patrocinio, comunicación externa e interna, Promoción Exposición Técnica de productos y servicios de RRHH y otras.

FORMACIÓN UNIVERSITARIA

1990 - 1992 MASTER EN DIRECCION DE RECURSOS HUMANOS
1985 - 1990 LICENCIATURA EN DERECHO


FORMACION COMPLEMENTARIA

INFORMATICA: Conocimientos a nivel usuario (Paquetes integrados de nomina gestion de RR.HH. Hojas de calculo, Procesadores de Texto...)

IDIOMAS: > Inglés: Nivel alto > Francés: Nivel medio

CURSOS ESPECIFICOS EN MATERIA JURIDICO - EMPRESARIAL, relacionados con las funciones propias del ámbito de RRHH.

Madrid, Septiembre de 1995





***Un curriculum debe tener todo lo necesario pero...
no necesariamente todo***

NOMBRE Y APELLIDOS

móvil / fijo

asdfast@asdfast.com

url LinkedIn

RESUMEN Y OBJETIVO PROFESIONAL

Profesional con más de xx años de experiencia aportando valor en el área comercial a través de varios canales: hipermercados, mayoristas y tiendas. Acostumbrado a negociar con clientes de gran potencial (XXX, XXX, XXXX). Domino inglés y francés.

Me considero una persona con clara orientación a resultados y al cliente, autonomía, con capacidad de trabajo en equipo y afán de superación.

Mi objetivo profesional es formar parte de una compañía que necesite un profesional con experiencia en ventas en un entorno internacional donde pueda aportar mi conocimiento de idiomas y de la diversidad cultural.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

NOMBRE EMPRESA Fecha desde - fecha hasta (Sector, nº de trabajadores,...)

Puesto o categoría profesional

Funciones (2/4): -

Logros: (2/4)

Reduje las quejas de los clientes en un 22% a través de la gestión de los programas de formación de más de 45 técnicos de servicio

FORMACIÓN ACADÉMICA

- Febrero 2007 MBA - INSEAD - Fontainebleau, Francia
- Diciembre 2004: Licenciado en Derecho - Universidad Autónoma - Madrid

FORMACION COMPLEMENTARIA Y CURSOS

- Septiembre 2016: Postgrado en Liderazgo - IE Madrid
- Diciembre 2005 - Postgrado en Retribución - ICADE Madrid

INFORMÁTICA (programas o aplicaciones que conocemos)

- SAP Recursos Humanos y Meta 4
- Microsoft Office, **MS Dos**, **Windows 98**

IDIOMAS

- Español Lengua Materna
- Inglés: Nivel Alto. Título Proficiency
- Francés: Nivel Medio. Diplôme de Langue y Diplôme Supérieur D´ études Françaises. Alianza Francesa de París

NOMBRE Y APELLIDOS

móvil / fijo

asdfast@asdfast.com

url LinkedIn

RESUMEN Y OBJETIVO PROFESIONAL

COMPETENCIAS PROFESIONALES

ORIENTACIÓN A RESULTADOS

- Reduje las quejas de los clientes en un 22% a través de la gestión de los programas de formación de más de 45 técnicos de servicio

EXPERIENCIA PROFESIONAL

NOMBRE EMPRESA Fecha desde - fecha hasta (Sector, nº de trabajadores,...)

Puesto o categoría profesional

Funciones (2/4): -

FORMACIÓN ACADÉMICA

FORMACION COMPLEMENTARIA Y CURSOS

INFORMÁTICA

IDIOMAS

Contenido y expresión:

- Utiliza tus propias palabras
- Sé breve, concreto y honesto
- Utilización de la 3ª persona y de los tiempos verbales



Impacto visual:

- Longitud no superior a 3 páginas. Mejor 2
- Tamaño de letra adecuado y correcta distribución del texto en el papel
- Facilita que el lector encuentre rápida y fácilmente la información que busca
- Numera las hojas y pon el nombre a pie de página
- Foto

Formato:

- Escaneable: no abusos de colores, tablas, subrayados, mayúsculas, itálicas...
- Descargable (.txt: 'plain text' or 'text only') , para mantener el formato

Contenido y expresión:

- Mentiras o exageraciones
- Motivo de salida
- Tiempo en desempleo
- Información y expectativas salariales
- Referencias
- Evita abreviaturas, palabras vanas y jergas

Impacto visual:

- Encabezados innecesarios
- Papel de color



Coherente

Sé honesto

Corto

2 - 3 páginas

Concreto

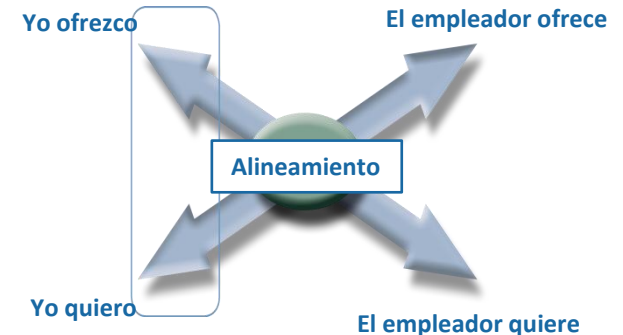
é breve

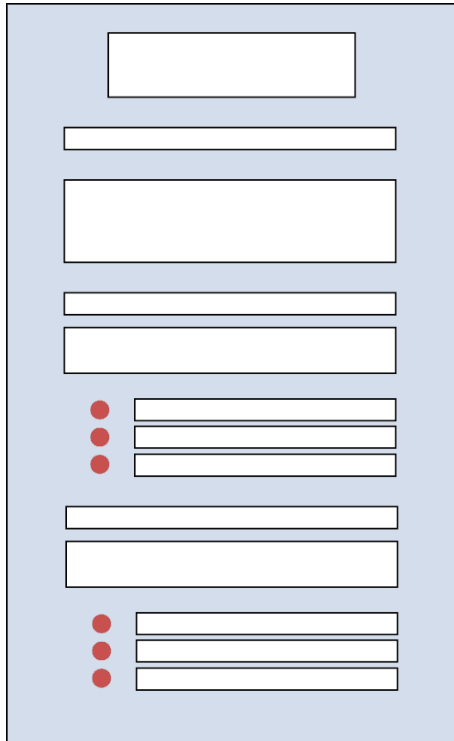
Competitivo

Caracterizado

Claro

Utiliza tus propias palabras





The diagram shows a vertical resume layout with the following sections from top to bottom:

- A rectangular box for a header or title.
- A horizontal line.
- A large rectangular box for a main section.
- A horizontal line.
- A rectangular box for a sub-section.
- A horizontal line.
- A list of three red circular bullet points followed by three horizontal lines.
- A horizontal line.
- A rectangular box for another sub-section.
- A horizontal line.
- A list of three red circular bullet points followed by three horizontal lines.

Cronológicamente inverso

Se usa para:

- Aproximación reactiva y proactiva
- Dirigirse al mismo sector o rol
- Destacar tu progresión de carrera
- Organizaciones tradicionales

Funcional o por competencias

Se usa para:

- Aproximación proactiva
- Destacar habilidades transferibles
- Cambio de carrera significativo
- Evitar repeticiones si has estado en la misma compañía mucho tiempo usando las mismas habilidades

Bio de un página

Se usa para:

- Aproximación reactiva y proactiva
- Destacar cronológicamente las habilidades clave
- Incorporar lo mejor de ambos estilos

CV mixto

Se usa para:

- Reuniones de networking
- Autoempleo





“No importa lo que seas,

lo importante es cómo te vendas”

*Lema de la Agencia de Publicidad
Sterling Cooper de Mad Men*