

## CV Jordi Vila Porta

### ESTUDIOS

- Varios cursos sobre ventas, organización de ventas y planificación, motivación, desarrollo personal, oratorio y liderazgo, sumando en total más de 4000 horas.
- Curso de especialización de Formación liderazgo en E.E.U.U.
- Curso de especialización de organización de ventas en Londres y París.

### EXPERIENCIA PRÁCTICA

- 1975: Ingresó en una compañía multinacional de venta directa como vendedor.
- 1976: Número uno a su nivel en toda la compañía (8 países) durante dos años consecutivos.
- 1978: Promoción a Director Regional de Ventas.
- 1979: Promoción a instructor de ventas. Traslado a Santiago de Chile para montar la estructura de ventas.
- 1981: Tras llegar la compañía a los primeros puestos en el Ranking de ventas del grupo, regresó a España.
- 1982: Tras un breve periodo en una pequeña compañía de mensajería, pasó a formar parte de una de las empresas líderes del sector (Mensajeros Radio WorldWide) desempeñando el cargo de asesor comercial y siendo responsable de la selección del personal de ventas, de los programas de formación, tanto a nivel de ventas como desarrollo personal y creación de liderazgo.
- 1992: Incorporación como Profesor Colaborador del Instituto de Marketing del País Vasco.
- 1994: A raíz de dar una conferencia impartida en la Universidad de Navarra, fundó (junto a varios profesores de I.E.S.E.) el Instituto Superior de Ventas.

Durante los doce últimos años ha impartido cursos y seminarios sobre ventas, organización de ventas, desarrollo personal, motivación, liderazgo, objetivos y planificación, etc. en las siguientes ciudades: San Francisco, Honolulu, Río de Janeiro, Mendoza, Santiago de Chile, Londres, París y diversas españolas.

### PUBLICACIONES

Varios manuales de ventas  
Objetivos y planificación  
Desarrollo de liderazgo  
Crecimiento personal y motivación

Calidad en las empresas de servicios  
Experiencias en el éxito  
Organización y control de vendedores  
Aprovechamiento integral del tiempo