

# CARLOS MATEO NOGUERA



619 00 74 33



generalmanager@bullimporter.com



Buenaventura, 4 · 30394  
Cartagena, Murcia

## PERFIL PROFESIONAL

Profesional con sólida experiencia en la gestión de importaciones y el comercio internacional. Especializado en diseñar e implementar soluciones estratégicas para empresas y emprendedores en el ámbito de la importación. Capacidad para optimizar procesos logísticos, aduaneros y financieros. Con un enfoque en mentoring, apoyo personalizado a empresas y organizaciones, ayudándolas a superar desafíos, mejorar su eficiencia y garantizar el cumplimiento normativo.

## EXPERIENCIA PROFESIONAL

### Bull Importer

Fundador y Director General (2004 – Actualidad)

- Creación y dirección de Bull Importer, empresa especializada en la gestión de importaciones.
- Asesoramiento a emprendedores y empresas en Extremadura sobre normativas, aduanas y procesos de importación eficientes.
- Colaboración con el INFO de la Región de Murcia en la creación de agendas de destino para operaciones internacionales.
- Desarrollo de programas de mentoring orientados a empresas interesadas en mejorar sus estrategias de importación y crear un circuito de importación personalizado.

### Consultor Profesional Independiente

- Prestación de servicios de consultoría a empresas en comercio exterior y áreas financieras clave.

### Otros Trabajos Realizados (Previos a la Creación de Bull Importer)

Consultor de Comercio Exterior y Finanzas

- Consultor en comercio exterior y finanzas para diversas empresas.
- Desempeño simultáneo del cargo de Director Financiero y de Importaciones en una multinacional del sector de la promoción, gestionando estrategias clave en ambas áreas.

## FORMACIÓN ACADÉMICA

- Grado en Ciencias de la Empresa, especialidad en Comercio Exterior.
- Especialista en Comercio Exterior, homologado por el ICEX.

# HABILIDADES CLAVE

Mentorización para importaciones a empresas para mejorar su competitividad y optimizar costes mediante la importación eficiente de componentes para la fabricación de sus productos.

Abordando los siguientes puntos:

- Evaluación de la viabilidad de productos según normativas europeas y antidumping.
  - Identificación de fabricantes y selección de proveedores estratégicos.
  - Aplicación de INCOTERMS adecuados para operaciones eficientes.
  - Cálculo de costes unitarios y precios finales para clientes.
  - Creación del triángulo de confianza entre proveedores y clientes.
  - Análisis y contratación de seguros de mercancías y responsabilidad civil.
  - Gestión de divisas, forwards y cartas de crédito.
  - Supervisión de inspecciones en origen para garantizar la calidad.
- 

# LOGROS DESTACADOS

- Diseño y desarrollo, en colaboración con Banco Santander, del modelo de compra internacional en grupo.
- Participación activa en los programas "Plan Exporta I y II" de Banco Santander.
- Establecimiento de oficinas en mercados internacionales estratégicos para impulsar la expansión comercial.