



CARLOSVAZQUEZ

Showroom Manager & ASM

Sobre mi

Showroom Manager con casi 20 años de experiencia. Creativo, organizado y eficiente con facilidad para distribución, decoración y optimización de locales. Poseo conocimientos en interiorismo, gestión de comercios, y habituado al trato con clientes de nivel alto, interioristas, arquitectos, hoteles y constructoras.

Apasionado por el mundo del interiorismo, el arte, y fiel seguidor de la aplicación del factor humano en las relaciones comerciales, como el paso imprescindible para un gran desarrollo en la relación con clientes.

Habilidades

Contract	Negociación	B2C y B2B	Paquete Office
Ventas	Artes Escénicas	Resolutivo	Entornos IOS / Windows
Relación Clientes	Creatividad	Gestión Cobros	CRM's: ODOO y Salesforce
Decoración	Gestión de producto	Trabajo en equipo	LEmlist

Experiencia profesional

ALP Carpets

Showroom Manager 2024 - 2025 (8 meses)

• Director Showroom ALP Carpets en Barcelona, Seguimiento cuentas así como aportación de cartera de clientes. Seguimiento objetivos a facturar. Asesoramiento clientes, tanto particulares como profesionales del sector arquitectura e interiorismo.

Gandia Blasco S.A.

Showroom Manager y Area Sales Manager Gandía Blasco BCN 15.02.2013 - 10.04.2024

Showroom Manager

- Asesoramiento al cliente y planificación de pedidos. Interacción constante con departamentos de calidad, producción, oficina técnica y expedición. Coordinación de entregas y operarios. Backoffice. Servicio posventa en coordinación con el departamento de calidad.
- Mantenimiento de cuentas y seguimiento de objetivos de facturación a alcanzar. • Distribución del Showroom. Coordinación de composiciones y elección de piezas y acabados para su óptima visualización para el público.
- Conseguí mantener el nivel de facturación en épocas complicadas (Covid, Guerra Ucrania) y lográndola aumentar en los últimos años en torno al 40%.
- Implementé la importancia del uso de nuestro showroom como un escaparate más de nuestros distribuidores, así como respaldo comercial para el cierre de ventas.
- Fidelización de clientes, con resultado en repetición habitual pedidos y valoración por mi dedicación e implicación en cada proyecto.

Area Sales Manager.

- Desde mediados de 2021 y para la zona de Cataluña y Andorra, como enlace directo de fábrica para todos los distribuidores de la zona, de las 3 marcas del grupo: GANDIABLASCO, GAN y DIABLA.
- Negociación de condiciones con distribuidores y prescriptores de la zona, así como mantenimiento y estímulo de la marca. Apoyo directo y búsqueda de las mejores estrategias y condiciones para cerrar ventas con sus clientes finales. Respaldo tanto en decisiones comerciales como en asesoramiento en propuestas de exposición para comercializar la firma. Planteamiento de corners en distribuidores shop in shop, acordes a las colecciones, acabados y tendencias que pudieran resultar en la zona.
- Responsable del agente comercial de la zona con quien alcanzar la óptima atención y consecución de objetivos de facturación anuales.

Contacto

carlos_vazquez@me.com
(+34) 620708547
www.linkedin.com/in/carlos-vázquez-g
Montmeló, Barcelona

Educación

Arte Dramático en Barcelona

Instituto del Teatro 1995 - 2000

Técnico Administrativo

Instituto FP MArtorell 2008- 2010

Cursos

Dirección y Organización de Establecimientos Comerciales

Fomento Profesional 2005-2006

Diseño de Interiores (1rCurso)

Escuela DIAC Barcelona 1994 - 1995

Inglés en los Negocios 1 y 2

Mejora Continua 2018 - 2019

Idiomas

Español - Nativo

Catalán - Nativo

Inglés - Medio

Otros

Permiso conducir B

Vehículo propio

Destrezas laborales

Predisposición

Habituado a anticiparme a las necesidades de los clientes tras la debida atención y aportación de soluciones.

Capacidad de observación para obtención de información relevante que se adapte a su proyecto.

Factor humano

Apuesta por el factor humano en las relaciones comerciales, que gracias a la habilidad en las Artes Escénicas, me resulta cómodo aplicar y obtener así ambientes distendidos y de confianza con los clientes.

Sensibilidad por la decoración

Habituado a distribuir showroom, contemplando una mejor visualización comercial para captar atención del cliente. Búsqueda de la coordinación entre colecciones, acabados y colores en la mejor armonía.

Automotivación constante

En los últimos 17 años me habitué a trabajar sólo en showroom, aunque habituado a interactuar constantemente con fábrica y coordinando operarios. Ello me ha aportado una gran capacidad de automotivación constante.

Resolutivo

Tanto en posventa, por incidencias en pedidos, como por la búsqueda de soluciones que se adaptaran a las necesidades de proyectos Contract y profesionales, precisé de una alta capacidad resolutiva.

Habilidad resolutiva en las negociaciones aplicables tanto al B2B como al B2C.

Arboretum SL

Showroom Manager 2006 - 2013

• Responsable Showroom de GANDIA BLASCO en Barcelona, para la empresa ARBORETUM SL, la cuál fue el distribuidor oficial de la marca en Barcelona.

• Atención y asesoramiento al cliente, ofreciéndoles la distribución más acorde para su espacio. . Seguimiento y coordinación de pedidos. Backoffice. Distribución y mantenimiento del Showroom.

• Proyectos para clientes particulares, profesionales-prescriptores y proyectos Contract, en coordinación con el departamento de diseño de terrazas y espacios exteriores de la empresa.

• Coordinación de entregas y montadores.

• Conseguí mantener un nivel muy razonable de facturación en la crisis del 2008. Posteriormente aumenté la facturación anual entorno al 25-30%.

EGO Sofás

Vendedor - Comercial 2005-2006

• Colaboración con Elisabeth Galvany, propiedad de EGO SOFÁS,

• Asesoramiento y ventas en operaciones a particulares y profesionales, con las firmas JOQUER, PEROBELL, Gandia Blasco, TREKU, PuntMobles, ENEA.

• Apoyo comercial venta al detalle. B2C.

• Proyectos profesionales y Contract.

• Colaboración en distribución composiciones tienda para una mejor visualización comercial.

Con esta colaboración amplié notablemente mis contactos con profesionales del sector, sobretodo interioristas y arquitectos, que ayudé a fidelizar.

Adolfo Dominguez SA

Vendedor - Dependiente de moda 2003-2004

• Venta al detalle, atención y asesoramiento clientes.

• Apoyo al equipo de tienda para distribución y mejora de tienda según standard de marketing.

• Fidelización de clientes. Facilidad de asesoramiento en imagen con resultado de cierre de ventas y continuidad por parte de estos.

• Mejora de la facturación en caja tras mi incorporación, siendo felicitado por el responsable de tienda y la jefa de personal de zona.

• El nivel de cliente para esta firma suele ser de nivel medio-alto pero de tipologías muy diversas. Este puesto de trabajo me permitió observar dichas características tan distintas en clientes afines a una misma marca, y que después he podido aportar como valor en posteriores puestos de trabajo.