

CURRICULUM VITAE

ID-58148 Javier



DATOS PERSONALES:

Fecha de nacimiento: 27/12/1981

Dirección: Alcobendas - Madrid

Carnét de Conducir – Vehículo Propio

RETAIL. Profesional con 12 años de experiencia en el área comercial, los 6 últimos, como responsable de gestión. Especializado en Retail, en los sectores de telecomunicaciones y franquicias. Habilidades en la gestión de equipos, de stocks, proveedores; formación, negociación con empresas privadas, B2C. Total disponibilidad geográfica (inglés alto).

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Empresa: **EnchufeSolar.**

05/2020 – 02/2021

Categoría: **Coordinador y gestión comercial.**

Prospección y captación de distribuidores y comerciales para canal indirecto.

Formación distribuidores y comerciales.

Propuestas de autoconsumo y “switching”.

Gestión de operaciones.

Gestión de leads.

Labores administrativas con organismos públicos.

Empresa: **Winchannel.**

03/2017 – 02/2020

Categoría: **Gestor de proyectos retail / Project manager Xiaomi España.**

Gestión comercial:

Coordinación y seguimiento de equipos de fuerza de ventas:

Promotores fijos y de impulso (por campaña).

Gestores de punto de venta.

Gestión de rutas a nivel nacional.

Seguimiento y control de stock en todos los canales de venta: Grandes superficies y operadores.

Seguimiento y control de visibilidad y exposición de producto en todos los canales de venta: Grandes superficies y operadores.

Control y seguimiento de implantaciones de material publicitario y mobiliario en todos los canales.

Interlocución con el cliente:

In-plant en sede central Xiaomi España.

Reuniones internas con los responsables de los distintos departamentos (Country manager/ retail)

Control de facturación.

Envío y realización de informes periódicos.

Control de objetivos y KPI's.

RR.HH.

Selección de recursos.
Organizar formaciones.
Gestión de notas de gastos.
Gestión y planificación de viajes.

Logística

Gestión con proveedores en base a la necesidad de producción de materiales publicitarios.
Gestión de envíos y recogida de material.
Implantación de material publicitario en todos los canales de venta: Grandes superficies y operadores.

Categoría: **Gestor proyectos retail**

Puesta en marcha y ejecución de proyectos de diferentes cuentas del departamento B2C, identificando las necesidades de diferentes clientes y con un claro objetivo en generar acciones orientadas a cliente final: CANON, EPSON, OPPO, ORANGE.

Puesta en marcha y ejecución de promociones en PdV.
Control de equipos comerciales y GPV`s.

Equipos de trabajo:

Seguimiento de trabajo diario.
Control de reporte e incidencias.

Clientes:

Informar de día a día de equipos a cargo e incidencias.
Envío de informes periódicos, control de objetivos y KPI`s.
Identificar necesidades para las acciones que lleva a cabo y poder implementar mejoras en los informes realizados.
Organizar formaciones.

Proveedores

Producción de materiales y merchand.
Gestionar envíos y recogidas.
Organizar viajes.
Contratación de recursos.

Categoría: **Responsable PDV Canal MC. LG (Telefonía móvil).**

- Formación de producto en operadores y grandes superficies.
- Formación en plataformas de operador.
- Implantación de PLV.
- Cumplir la ruta programada. Optimizando las visitas.
- Negociar espacio y producto en el lineal.
- Información de stock PVP, facings, promociones, PLV
- Comunicación y seguimiento de incidencias.
- Reportar a la dirección.

Empresa: **ALN VECTOR ITC GROUP**

09/2014 – 09/2016

Categoría: **Gestor red de tiendas zona centro Madrid.**

- Responsable de la gestión de 13 puntos de venta Jazztel y Yoigo en zona centro (Madrid).
- Apertura de nuevos puntos de venta.
- Acciones de marketing.
- Seguimiento y control de ventas.
- Formación y seguimiento de personal.
- Selección de nuevas incorporaciones.
- Resolución de incidencias.
- Gestión comercial con proveedores.
- Revisión de cuentas.
- Compras.

Empresa: **YOIGO**

12/2012 – 09/2014 Categoría: **Autónomo. Propietario de tienda**

- Venta de productos y servicios de Yoigo.
- Fidelización y captación de clientes.
- Formación y seguimiento de empleados.
- Compras.
- Gestión de stock e inventario.
- Gestiones administrativas (caja, cobros, ingresos, gestión de documentación).
- Atención al cliente.
- Gestión de servicios postventa.

Empresa: **K-HABLS**

Trabajo desempeñado en tienda oficial de **YOIGO**

12/2011- 12/2012 Categoría: **Encargado de tienda**

- Coordinador de tiendas los últimos 4 meses.
- Venta de servicios y productos de Yoigo.
- Formación de nuevas incorporaciones.
- Atención al cliente.
- Gestión de servicios postventa.
- Gestiones administrativas (caja, cobros, ingresos, gestión de documentación).
- Gestión de stock e inventario.

Empresa: **VODAFONE**

02/2011- 12/2011 Categoría: **Specialist Venta**

- Venta de servicios y productos de Vodafone.
- Gestiones administrativas (caja, cobros, ingresos, gestión de documentación).
- Gestión de stock e inventario.
- Atención al cliente.
- Gestión de servicios postventa

Empresa: **STOCKPLAY** (Empresa dedicada a la venta on line de productos de ocio y cultura: libros, CD's, DVD's, vinilos...).

06/2007 – 01/2011 Categoría: **Jefe de ventas**

- Gestión comercial con proveedores
- Gestión de stock
- Subida y mantenimiento de productos a la web.
- Atención al cliente
- Responsable del material de embalaje
- Gestión de productos en almacén
- Gestión de ventas por canales adicionales (eBay, iberlibro, priceminister).
- Búsqueda de nuevos productos en la Web.
- Fidelización de clientes: mailing
- Desarrollo de nuevas ofertas y promociones en función del material existente.

FORMACION ACADEMICA

Curso Superior en Key Account Manager (KAM) INESEM BUSINESS SCHOOL

Tres cursos en Periodismo y Comunicación audiovisual (Francisco de Vitoria, 2004).

IDIOMAS

Inglés (nivel alto hablado y escrito).

INFORMATICA

Microsoft office (Word, Excel, Power Point).