



# ID-56780 Daniel E.

La adaptación al cambio, la implicación y la perseverancia definen mi perfil profesional.  
El cliente, mi prioridad. Crear un excelente ambiente de trabajo, mi objetivo.



## HISTORIAL PROFESIONAL



### DINOSOL SUPERMERCADOS, SL (2019-Actualidad)

#### - SALES MANAGER (Gran Canaria, España)

- Control cuenta de explotación • Maximizar la productividad • Dirección equipos: mandos intermedios y auxiliares • Elección de surtidos e implantación • Marcar objetivos a la fuerza de ventas • Establecer prioridades y dar ejemplo • Elaborar presupuesto anuales de ventas y recursos humanos



### SUPERMERCADOS DIA, SA (2012-2019)

#### - SALES REGIONAL MANAGER (2016-2019. Extremadura, España)

#### - AREA MANAGER (2012-2016. Madrid, España)

- Miembro del comité de dirección • Expansión • Despliegue nuevos proyectos • Control cuenta explotación • Manejo rentabilidad • Capacitar, formar y controlar al equipo de empleados a cargo • Mantener la apariencia de las instalaciones y asegurar que se sigan los procedimientos operativos apropiados • Control de KPI'S.



### HYGITECH, SAS (2011)

#### - RESPONSABLE COMERCIAL Y DE MARKETING (París, Francia)

- Desarrollo comercial en el mercado español • Estudios de mercado • Búsqueda de nuevos clientes • Realización de campañas publicitarias • Responsable "Call Center" y servicio Post Venta.



### INGECONSER, S.A (2004 - 2010)

#### - RESPONSABLE DE EXPANSIÓN (2009 - 2010. Sao Paulo, Brasil)

#### - JEFE DE OBRA (2007 - 2009. España)

#### - JEFE DE PRODUCCIÓN (2006 - 2007. España)

#### - ADMINISTRATIVO DE OBRA (2004 - 2006. España)

- Implantación de la sociedad en Sao Paulo • Dirección promoción propia en Fortaleza
- Negociación con organismos gubernamentales • Gestión y dirección de proyectos en aspectos económicos, temporales, de calidad y satisfacción al cliente • Elaboración de costes y estrategias para mejorar la productividad • Negociación comercial • Dirección equipos humanos.



## EDUCACIÓN Y FORMACIÓN

- **Máster LIDERAZGO Y HABILIDADES DIRECTIVAS** "GADE Business School" (Cursando)
- **Máster DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE VENTAS.** "GADE Business School" (2017-2019)
- **DIPLOMATURA EN CIENCIAS EMPRESARIALES.** "U.N.E.D".
- **TÉCNICO SUPERIOR EN ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS.** (2001-2003)



### IDIOMAS:

#### - **ESPAÑOL**

(Lengua materna)

#### - **FRANCES**

Nivel B2

(Alliance Française París)

#### - **INGLES**

Nivel B2

(Tinity College London)



### COMPETENCIAS:

- Liderazgo
- Trabajo en equipo
- Planificación
- Adaptación al cambio



Permiso de conducir



Flexibilidad horaria