

Richard Corrochano Gil

Director Comercial



europass

CONTACTO

Email

richardcorrochano@gmail.com

Dirección

Arganda del Rey (Madrid)

Teléfono

671-949-551

Permiso de conducir

Coche y Moto

SOBRE

- Liderazgo de equipos y toma de decisiones
- Capacidad de adaptarse a los cambios
- Habilidades organizativas y de planificación
- Pensamiento estratégico
- Mentalidad orientada a resultados
- Realización previsiones de venta y beneficios
- Análisis de riesgos
- Formación al resto de empleados
- Habilidades comunicativas
- Gestión de conflictos
- Conocimientos de marketing y estrategia
- Capacidad de motivación

EXPERIENCIA

Comercial

Tienda movistar

Madrid

Junio 1998 / En progreso

Atendia a los clientes interesados en contratar tarifas de telefonía móvil y fija.

Director Comercial

Orange

Madrid

Abril 2000 / Junio 2006

Mis funciones eran las siguientes;

- Motivación a los equipos comerciales
- Reuniones con los jefes de ventas y coordinación grupal
- Revisión de KPIs
- Selección de personal y formación continua
- Análisis de nuevas aperturas de tiendas
- Liderazgo y toma de decisiones
- Gestión de conflictos ya sean internos como externos.
- Responsabilidad de 200 comerciales pymes D2D.
- Responsable de 23 tiendas de atención al cliente con sus objetivos y turnos rotativos con el personal.

Director Comercial

Vodafone
Madrid
Julio 2006 / Julio 2013

- Mis funciones eran las siguientes;
- Motivacion a los equipos comerciales
 - Reuniones con los jefes de ventas y coordinacion grupal
 - Revision de KPIS
 - Seleccion de personal y formacion cotinua
 - Analisis de nuevas aperturas de tiendas
 - Liderazgo y toma de decisiones
 - Gestion de conflictos ya sean internos como externos.
 - Responsabilidad de 250 comerciales pymes D2D.
 - Responsable de 2 call center (Peru y Chile)

Director Comercial

Orange
Madrid
Agosto 2013 / Abril 2025

- Mis funciones eran las siguientes;
- Motivacion a los equipos comerciales
 - Reuniones con los jefes de ventas y coordinacion grupal
 - Revision de KPIS
 - Seleccion de personal y formacion cotinua
 - Analisis de nuevas aperturas de tiendas
 - Liderazgo y toma de decisiones
 - Gestion de conflictos ya sean internos como externos.
 - Responsabilidad de 200 comerciales pymes D2D.
 - Responsable de 26 tiendas de atencion al cliente con sus objetivos y turnos rotativos con el personal.
 - Responsable de varios call center fuera de España

FORMACIÓN ACADÉMICA

E.G.B -ESO -FP1 Y FPII
CP Antonio Machado
Madrid
1998

Estudios :Graduado escolar
ESO.
FP 1 Y FPII de informatica.

HABILIDADES

Negociación: Experto
strategic planning: Experto
financial forecasting: Avanzado
sales strategy: Experto
team leadership: Experto
customer relations: Experto
brand positioning: Avanzado
negotiation skills: Experto
project management: Avanzado
market analysis: Avanzado
customer relationship management: Experto
team leadership: Experto
strategic planning: Experto
brand management: Avanzado
market analysis: Avanzado
business development: Avanzado

IDIOMAS

Español
Lengua materna

INTERESES

- Interés
- Viajar
- Leer
