

DATOS PERSONALES

DAVID S.
(Sant Pere de Ribes)

OBJETIVO PROFESIONAL

Desarrollar labores de dirección en multinacionales, cumplimentando objetivos comunes para la empresa así como colaborar al enriquecimiento humano del equipo, hacerles crecer dentro de la misma en su carrera profesional.

ADJUNTO CARTA DE RECOMENDACION

EXPERIENCIA PROFESIONAL

CONFORAMA SANT BOI -2013-JULIO 2019

JEFE DE SECTOR MUEBLES

Mis funciones principales son las de control de stocks, pedidos clientes, gestión equipos, desarrollo de nuevas gamas e implantaciones en colaboración con la central comercial, análisis ventas, acciones comerciales, tasas de transformación, control presupuestos

Cifra anual aprox entorno a los 13.000.000€

Formador de las nuevas incorporaciones de Conforama como jefe de muebles

CONFORAMA Zaragoza -2012-2013

DIRECTOR TIENDA

Gestión total de la tienda tanto a nivel control, como RRHH teniendo como principal prioridad la rentabilidad del centro con un presupuesto anual de 9.000.000€ de Euros, cuentas explotación, control stock, demarcas, depreciaciones stock, gamas, objetivos

Gestión de equipos (entorno a 35 EFT),tasas de transformación, sysconts

CONFORAMA Badalona – 2009-2012.

JEFE DE SECTOR MUEBLES

Dentro de un nuevo sector, gestión comercial y actualización de gamas con un remodeling total de tienda incrementando la cifra de venta un 20% durante dos años.

Mis funciones principales eran las de control de stocks , pedidos clientes, gestión equipos, desarrollo de nuevas gamas e implantaciones en colaboración con la central comercial.

AKI BRICOLAGE, S.L. - Vilanova i la Geltru - 2003-2008.

JEFE DE SECTOR COMERCIAL.

Perteneciendo al Codir de la tienda y liderando a un equipo de 37 personas, mis funciones principales son la imagen comercial, análisis de cifra de venta, análisis de S.E y D.O.D.H.(stock, liquidaciones, robos,roturas,margen),pedidos, cuantificaciones, horarios, controles venta plan comercial, check antidemarca, revisión puntos de auditoría

AKI BRICOLAGE, S.A. – Terrassa – 1999-2003.

JEFE DE DEPARTAMENTO – MADERAS – AKI SERVICIO – ESTANTERIAS.

Superficie del sector del bricolaje, equipo de 8 personas directamente bajo mi supervisión, gestión de stocks, gestión de pedidos, negociación con proveedores, inventarios, tomas de implantación, cuentas de explotación. Programa de gestión CADDIE.

VADOS Y PAVIMENTOS S.L.U.P. – 1997-1999.

GERENTE (NEGOCIO PROPIO)

Empresa creada por mí a mediados del año 1997, dedicada al ámbito de la pequeña obra y gestión de permisos públicos. Gestión con clientes, proveedores, subcontratas....

MANTENIMIENTO DE VIALES S.A. – 1992-1997.

JEFE COMERCIAL.

Pasé al departamento comercial, ejerciendo funciones de captación de clientes, contrata de obras, planeando estrategias de mercado, llegando a dirigir el equipo de comerciales. Finalmente pasé al departamento de ejecución de obras, realizando los trabajos de seguimiento y dirección de obras, coordinación con los proveedores, costes de las mismas y planificando el tiempo estimado de ejecución y su finalización.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Cursado primer año de empresariales.

C.O.U. INSTITUTO “I.E. ANGLADA”. – 1991-92.

B.U.P. INSTITUTO “I.E. ANGLADA”. -1990-91.

GRADUADO ESCOLAR. Colegio “Nuestra Sra. De Lourdes”. – 1986-87.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Curso de Liderazgo y Dirección de equipos. (BLC Human Consulting).

Curso de Calidad de Servicio y Atención al cliente.

Dirigir con inteligencia emocional.

Formación de formadores.

Gestión de tiempo y habilidades emocionales (Sinergy network).

IDIOMAS

CASTELLANO – Alto- hablado y escrito.

CATALÁN – Alto nivel C – lengua materna – hablado y escrito.

INGLÉS – Conocimientos básicos.

CARTA DE RECOMENDACION



23/septiembre/2019

El principal motivo de esta carta, es destacar la profesionalidad, experiencia y cualidades de David Sánchez, desempeñando funciones de jefe comercial en nuestras tiendas de Badalona, Sabadell y Sant Boi y 1 año como DT en Zaragoza, siempre con plena dedicación y con facilidad para liderar, acompañar y formar equipos, así como una gran orientación a resultados

Por todo lo anteriormente comentado, afirmo que David está suficientemente preparado para desempeñar las funciones de jefe comercial y con su experiencia y saber hacer, seguro que tiene mucho que aportar en cualquier compañía

Atentamente

Miguel Ángel Llanes

DT.Regional

Movil 672762313

mallanes@conforama.es



