

CRISTIAN SÁNCHEZ RODA

RESUMEN PROFESIONAL

Profesional con sólida experiencia y amplia motivación. Me oriento a la dirección eficiente de las operaciones diarias ya liderar la estrategia empresarial, supervisando todas las funciones y garantizando el cumplimiento de los objetivos fijados. Deseo aportar mis conocimientos hacia el desarrollo a largo plazo de un nuevo proyecto laboral.

FORMACIÓN

09/2001 - 06/2003

Bachillerato : Ciencia y Tecnología
IES Camí de Mar - Calafell

HISTORIAL LABORAL

01/2024 - Actual

Director de crecimiento y ventas **Rsalespro** - Barcelona , Cataluña

Desarrollo de Estrategias: Diseñar e implementar estrategias de ventas efectivas que se alinean con los objetivos de la empresa y responden a las tendencias del mercado.

Gestión de Equipos: Creación del departamento comercial, gestión equipo de ventas para alcanzar y superar los objetivos establecidos.

Análisis de Mercado: Realizar investigaciones de mercado para identificar nuevas oportunidades de negocio y áreas de mejora en nuestros servicios de marketing digital.

Relaciones con Clientes: Establecer y mantener relaciones sólidas con clientes clave

Colaboración Interdepartamental: Trabajar en estrecha colaboración con los equipos de marketing, producto y atención al cliente para garantizar una oferta integral y adaptada a nuestro portafolio

Análisis de Resultados: Análisis de métricas de rendimiento y ventas, ajustando estrategias según sea necesario para maximizar el crecimiento.

03/2023 - 12/2024

Responsable territorial **Parlem telecom** - Barcelona , Cataluña

Creación y expansión del canal exclusivo de Parlem Telecom, tanto con tiendas propias como con distribuidores oficiales (inversores).

Implementación del modelo comercial de la compañía en canal físico.

Análisis y toma de decisiones: Análisis de datos continuo para la elaboración de la estrategia y planes de acción de la compañía.

Formaciones comerciales para mejorar el NPS de cliente y consecuentemente los resultados financieros de nuestros distribuidores.

Elaboración de acciones comerciales junto al departamento de Marketing

01/2020 - 03/2021

Gerente de Ventas de Área **Sistema Ondas** - Barcelona , Cataluña

Coordinador de 8 puntos de venta Vodafone con un equipo multidisciplinario de ventas. Planificación y supervisión de las estrategias para segmentos clave para la compañía.

Creación y formación en el modelo comercial adaptado a nuestra oferta.

Administración el presupuesto de ventas y gestión de planes de acción para impulsar las ventas.

Seguimiento del desempeño del equipo en los principales kpi's para mejorar la efectividad.

Entrevista con candidatos finales y decisión sobre el equipo

05/2016 - 07/2019	Director comercial Grupo Acom - Barcelona , Nacional Dirección comercial de los puntos de venta repartidos por el ámbito nacional. Apertura de canal tanto con canal directo, como canal indirecto. Creación de marco retributivo, así como objetivos e incentivos mensuales para cada PDV según consecución, seguimiento de ventas exhaustivo, trabajo constante para la evolución en consecución de los PDV. Seguimiento de los objetivos marcados por el operador, así como realización de la estrategia mensual. Implantación de planos de acción en función de la productividad mensual. Compra semanal de terminales en función de la rotación de producto. Configuración de tarifa de terminales y accesorios, para distribución
03/2014 - 05/2016	Gerente de Ventas de Área Grupo Acom - Barcelona , Cataluña Coordinador de 6 puntos de venta Orange dedicados al canal residencial y Pymes. Planificación y supervisión de las estrategias para segmentos clave para la compañía. Creación y formación en el modelo comercial adaptado a nuestra oferta. Control de stock Administración del presupuesto de ventas y gestión de planos de acción para impulsar las ventas.
02/2011 - 03/2014	Encargado de tienda / Comercial Grupo Acom - Barcelona , Cataluña

APTITUDES	• Coordinación de equipos • Gestión del capital humano • Efectividad de la comunicación • Liderazgo y motivación de equipos.	• Planificación de estrategias de venta • Iniciativa y creatividad • Trabajo en equipo • Coordinación de áreas
-----------	---	---