

ID-51880

Fecha de nacimiento: 31 de julio de 1983
Madrid-España. C.P.28047



PERFIL PROFESIONAL:

Responsable de división (Ventas, Compras y Gestión de Personal)
con trece años de experiencia. Store Manager.

Habilidades y objetivos alcanzados:

- Cumplimiento de las cuotas de venta entre un 10%-20% de las áreas dirigidas.
- Introducción y desarrollo de varias firmas en el mercado textil.
- Gestión y motivación del equipo humano, con 76 personas a cargo.
- Formación del equipo humano en las diferentes áreas de la tienda para una correcta organización de la misma.

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

2015-actualidad: Responsable sección caballero-personal tailoring Massimo Dutti Plenilunio. Obteniendo objetivos de venta superior al 20% de los presupuestos de tienda marcados (3 años consecutivos alcanzando segundos tramos de objetivos de venta). Trabajando con los diferentes kpi's.

2006-Diciembre 2015: Responsable de división de las áreas de Lencería, Corsetería, Baño, Medias y Zapatería. El Corte Inglés, S.A. (Goya)

2004-2006: Vendedor especializado en Alta Perfumería, Cosmética y Parafarmacia. El Corte Inglés, S.A. (Goya)

2002-2004: Vendedor especializado en Alta Perfumería en la firma Beauty Prestige International. (Goya-Castellana)

2002: Colaborador de venta para la empresa Aromas del Mundo, S.A.

FORMACIÓN ACADEMICA:

2002-2003: Técnico Superior de Restauración en Hostelería y Turismo. Escuela Superior de Hostelería y Turismo Casa de Campo-Madrid.

1998-2001: Bachillerato y COU- Mª Inmaculada-Madrid.

FORMACIÓN ESPECIALIZADA:

- Curso de Inglés enfocado a las Ventas-Compras.
 - Técnica de Ventas para Mandos.
 - Gestión y mejora del Control del Surtido y del Personal.
 - Informes de la competencia y ventas.
 - Curso de Sastrería-Personal Tailoring

APTITUDES:

Alto nivel de exigencia y compromiso, dinámico y proactivo.

Dotes de liderazgo y visión de negocio.

Acostumbrado a tratar con grandes cuentas y orientación a clientes.

Capacitado para trabajar con equipos y hacerlos productivos para la empresa.

Fidelización de clientes para marcar la diferencia. Dotes comunicativas.

OTRA INFORMACIÓN:

Carnet de conducir: B

Disponibilidad inmediata y geográfica.

Inglés medio hablado y escrito.