

CURRICULUM VITAE

ID-54606

San Vicente – Alicante
08/07/1980

FORMACIÓN ACADÉMICA

- Magisterio en educación física, 1998-2001.

FORMACIÓN NO REGLADA

- Formador de formadores.
- Comunicación en el aula.
- Gestión del talento.
- Operaciones comerciales.
- Herramientas de gestión.
- Nivel básico de prevención de riesgos laborales 50 horas.
- Liderazgo y motivación.
- Gestión del tiempo
- Organización y planificación
- Ser un manager excelente

EXPERIENCIA

- Del 2000 al 2004 vendedor en “Leroy Merlin Alicante”, empresa dedicada a la distribución de Jardinería, Bricolaje y Decoración.
- De 2004 a 2006, Responsable en “Moraval” empresa situada en Elche dedicada a la venta de materiales de construcción.
- De 2006 a 2008, Jefe de grupo en “La Plataforma de la construcción Alicante” empresa dedicada a la distribución de los materiales de construcción, gestionando los departamentos de Sanitario, Fontanería, Electricidad y Cerámica.
 1. Liderazgo, formación y motivación de equipos.
 2. Gestión comercial.
 3. Gestión de los KPI's.
 4. Planificación y organización de operaciones comerciales
 5. Contratación y formación de personal.
- De 2008 a Julio del 2012, Jefe de sector en “AKI Bricolaje” empresa dedicada a la distribución de Jardinería, Bricolaje y Decoración, gestionando del 2008 al 2012 en la tienda de Elche los departamentos de Sanitario, electricidad y fontanería.
 1. Liderazgo, formación y motivación de los equipos.
 2. Realización de entrevistas individuales bimensuales con el personal del sector y anual valorando capacidades y competencias.
 3. Realización de planes de desarrollo de los colaboradores.
 4. Gestión comercial.
 5. Gestión de stocks.
 6. Gestión de los KPI's del sector.
 7. Organización y planificación de cambios de implantación y operaciones comerciales.

8. Jefe de sector fila nacional de fontanería y electricidad (2008 – 2012)
 - Realización en comité de todas las operaciones comerciales del año.
 - Propuestas y creación de nuevas gamas e implantaciones.
 - Estudios de competencia.
 - Estudios del funcionamiento de los departamentos y planes de acción.
 9. Jefe de sector fila nacional de Sanitario (2000-2012).
 - Departamento con más peso en la empresa donde realizaba las mismas tareas que en la anterior.
 10. Estudios a la familia de los departamentos y planes de acción para mejorar resultados.
 11. Estudios de rentabilidad del sector
 12. Revisión de la cuenta de explotación y planes de acción para mejorar los desvíos.
 13. Negociación con proveedores.
 14. Realización de horarios de la tienda.
- Durante 8 meses del 2012 añado la gestión del departamento de iluminación realizando las mismas tareas que en los otros departamentos.
 - Del 2012 al 2015 Jefe de sector en la tienda de Alicante de los departamentos Madera, Ordenación y Ferretería. Realizando las mismas tareas que en el anterior sector y siendo jefe sector fila nacional del departamento de Ordenación, realizando las mismas tareas que en los anteriores departamentos.
 - Del 2015 a Marzo del 2016 me trasladan a la región de Cataluña para realizar un nuevo proyecto.
 - De abril del 2016 a Septiembre del 2017 trabajo en Conforama como Jefe de sector realizando los siguientes trabajos:
 1. Liderazgo, motivación y formación de equipos
 2. Reuniones grupales e individuales buscando la mejora y de capacidades y competencias.
 3. Gestión comercial.
 4. Gestión de stocks.
 5. Gestión de los KPIs
 6. Horarios del personal.

De Septiembre de 2017 a Septiembre del 2019 trabajo como Director de tienda y centro logístico en Conforama realizando los siguientes trabajos.

1. Liderazgo, motivación y formación de equipos (60 - 70 personas)
2. Reuniones grupales e individuales buscando la mejora de capacidades y de competencias.
3. Control de la gestión comercial, revisión de operaciones comerciales con cada Jefe de sector, asegurando la correcta implantación de folletos en tienda.
4. Rentabilidad de espacios comerciales.
5. Crear procedimientos que garanticen la productividad de los equipos.
6. Control y análisis de los Kpis, realizando planes de acción para mejorar los mismos.
7. Realización de comités de Dirección semanales, buscamos planes de acción, palancas de mejora, nichos de mercado.

8. Seguimiento de potenciales en tienda con reuniones periódicas viendo la mejora y el trabajo realizado.
9. Realización de auditorías internas sobre la gestión y estado zonas.
10. Negociación con proveedores de transporte, residuos, limpieza, etc.
11. Análisis de la cuenta de explotación y garantizar la consecución de los objetivos marcados por la empresa.

Actualmete trabajo en General Marcket food como Gerente del centro de Alicante.

INFORMÁTICA

- **Windows**
- Google
- Gmail
- Google calendar
- Cadi
- Back office
- Pixis
- Office

MOVILIDAD

Tengo disponibilidad para cambiar de localidad a nivel nacional y facilidad de adaptación.