

ID-52191

Nacimiento: Murcia, 20-02-1987
Carnet de conducir B



Formación académica

- Curso sobre gestión de habilidades directivas: 250 horas (2013)
- Curso de Dirección y Gestión de Pymes. CROEM: 90 horas (2011)
- Curso sobre Trade Marketing y Merchandising: 250 horas (2011)
- Máster Oficial en Marketing: Universidad de Murcia (2010)
- Diplomatura en Ciencias Empresariales: Universidad de Murcia (2009)

Experiencia laboral

- Leroy Merlin España, Cartagena
Jefe de sector (Noviembre 2016-Octubre 2019)

- Planificar estrategias comerciales para el desarrollo del negocio.
- Construcción y desarrollo del equipo acorde a las necesidades del área comercial.
- Elaboración de planes de desarrollo individuales.
- Atención al cliente y resolución de incidencias.
- Remodeling de la sección de cocinas/madera.
- Responsable de clientes profesionales y grandes cuentas (1,8M€ 2019)
- La facturación de madera en 2019 cerrará con 3,5M€, cocinas con 1,4M€ y materiales de construcción con 1M€. Las progresiones de 2019 a SE de madera está en un 5,5%, cocinas en un 8% y materiales un 18% acumulado año.

- Carrefour España, Madrid
Jefe de producto Supermercados, Productos Premium y Mundo Salud (Ecológicos/Sin Gluten/
Sin Lactosa/Dietética). (Julio 2016-Octubre 2016)

- Búsqueda, comparación, evaluación y elección de proveedores.
- Análisis de kpis y surtidos.
- Gestión de promociones/folletos.
- Gestión integral de proyectos.
- La facturación era de 100M€, un 1% de la cifra total de alimentación en España.

- Carrefour España, Madrid
Jefe de producto: Productos Libre Servicio (Febrero 2016-Julio 2016)

- Responsable multiformato (Carrefour Market, Express y EESS).
- Revisar los surtidos para cada formato de tienda.
- Gestionar las promociones.
- Negociar y gestionar las relaciones con los proveedores.
- Gestión de palancas de crecimiento para cada canal.
- La facturación de dichas familias rondaba los 400M€ de cifra de ventas del canal supermercado.

- Carrefour España, Madrid
Responsable de implantaciones de PLS (Mayo 2013-Enero 2016)

- Elaboración de planogramas.
- Gestión por categorías.
- Proyectos comerciales.
- Elaboración de informes y análisis de espacios.
- Layout de tiendas en reformas/aperturas.

- Carrefour España, Barcelona
Responsable comercial en las tiendas de Santa Susanna, Vic y L'Ametlla del Valles. (Mayo 2011-Mayo 2013)

- Gestión económica de distintas secciones (alimentación y no alimentación).
- Pedidos y elaboración de promociones.
- Gestión de equipos (30-50 personas)
- Ventas Supermercados: Santa Susanna 34M€; Vic 22M€ y L'Ametlla del Valles 30M€

- Beneficio Consulting, Murcia
Beca en el departamento de Marketing. Febrero-Abril (2011)

- Planes de Marketing.
- Manuales de identidad corporativa.
- Estudios de páginas web.
- Programas de mejoras de tiendas.
- Elaboración de encuestas.

- Hero España, Alcantarilla
Prácticas en el departamento de Trade Marketing. 6 meses (2010):

- Gestión de promociones.
- Realización de informes sobre precios, roturas y surtidos.
- Informe sobre cumplimiento de objetivos (visitas y ventas) de los GPV.
- Preparación de estudios de mercado.
- Elaboración de base de datos de clientes y competidores.

- Morey's Piers, Nueva Jersey- Estados Unidos
Contrato para la realización de distintos trabajos de atención al público y restauración. 3 meses (2009):

- Gestión de equipos (2-5 personas).
- Resolución de posibles incidencias.

Idiomas

Inglés: nivel alto, hablado y escrito

- 5º Curso de Inglés de la Escuela Oficial de Idiomas de Murcia
- Curso de inglés Bancario y Financiero organizado por Gespomur (Asociación Empresarial Universitaria): 40 horas (2009)
- Cursos de verano durante un mes en Irlanda (2003) e Inglaterra (2004)

Informática

- Gran habilidad con MSAX Server Client
- Gran habilidad con MDI
- Experiencia con SAP
- Nivel avanzado del paquete Office (Excel, PowerPoint, Word)

Otros datos de interés

- Presentador Cena Navidad Carrefour y presentador de la gala Lip Dub Carrefour
- Semifinalista en el concurso nacional ABC-ESIC Business Marketing Game en las ediciones 2007 y 2008
- La simulación consistía en ser el gerente de una multinacional del automóvil. Semanalmente se debían tomar decisiones en todos los ámbitos de la empresa, tanto de producción, logística, marketing, recursos humanos, etc.