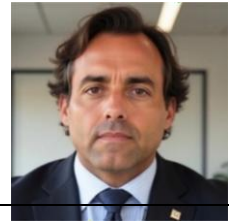


Miguel A. Wassmann Gómez

Madrid, España | 636536741 Miguelwassmann1@gmail.com
www.linkedin.com/in/miguel



Perfil Profesional

Profesional sénior en ventas y desarrollo de negocio. Más de dos décadas liderando equipos comerciales en sector retail e inmobiliario. Especializado en impulsar crecimiento rentable de cuentas clave .

Experiencia profesional

Dirección comercial. Leading Consulting . Madrid . Abril 2025- septiembre 2025 (Contrato de sustitución por baja de otro trabajador)

- Gestión de cuentas clave en sector retail, logrando un crecimiento de ventas del +18% hasta la fecha y fortaleciendo relaciones a largo plazo.
- Generación de negocio nuevo en un sector sanitario (Farmacias). Prospección constante y disciplinada.
- Implementación de evaluaciones operativas en puntos de venta, reduciendo incidencias de servicio en un 25% mediante planes de mejora.
- Diseño de informes estratégicos con IA y KPIs, que contribuyeron a una mejora del 20% en la satisfacción del cliente.
- Liderazgo en formación y coaching de equipos comerciales, aumentando en un 15% la tasa de cierre de ventas tras los programas impartidos.
- Optimización de CRM y procesos de ventas, con una reducción del 30% en tiempos de respuesta a leads y mayor conversión de clientes potenciales.
- Creación e impartición de programas de formación en retail (ventas, cierres y atención al cliente), capacitando a más de 50 profesionales hasta la fecha.

Gerente de Ventas. El Corte Inglés Campo de las Naciones 2019-2025

- Dirección de equipo de 18 personas, optimizando organización, coberturas y procesos de trabajo, lo que permitió mejorar la presencia en tienda sin aumentar plantilla.
- Implementación de reuniones y briefings diarios, potenciando la colaboración y alcanzando de forma consistente los objetivos mensuales de ventas.
- Transformación de la atención al cliente, pasando de un 22% a un 90% en satisfacción en la resolución de incidencias según evaluaciones internas.
- Optimización de procesos operativos, reduciendo significativamente los tiempos de espera y reclamaciones mediante mejoras en almacén, control de stock y redistribución de cargas de trabajo.
- Gestión estratégica de ventas y stock, adaptando surtido y márgenes mediante la identificación de productos clave y acciones promocionales, aumentando la rentabilidad.
- Evaluación y desarrollo del desempeño del equipo, logrando una reducción de tiempos de proceso en almacén, reposición y coberturas.
- Diseño e impartición de formaciones en ventas y atención al cliente, elevando la calidad del servicio y disminuyendo reclamaciones.
- Reestructuración del espacio en las áreas de Deportes y Cultura & Ocio, en coordinación con Compras, logrando un crecimiento del +23% S/VAA sin apenas costes adicionales.

- Asegurar la ejecución y mantenimiento del visual merchandising y los estándares del área de ventas.
- Comunicar los eventos promocionales para maximizar los resultados de estos.
- Identificar los problemas y las oportunidades en función de las ventas y los comentarios de los clientes.

Director Comercial - EL Corte Inglés /Hipermercados (Convenience Store Ciudad Telefónica. Madrid)

- Dirección de ventas y gestión del personal, supervisando la rentabilidad y definiendo estrategias de marketing (stands y promociones). Lanzamiento de la primera tienda de conveniencia de El Corte Inglés en España, utilizada posteriormente como proyecto piloto (BBVA).
- Elaboración y control de presupuestos anuales desde cero, garantizando la rentabilidad del negocio a partir del segundo año.
- Atención y fidelización de clientes premium, ofreciendo un servicio altamente personalizado a clientes de alto nivel adquisitivo y con demandas complejas.
- Gestión integral del talento, desde el reclutamiento y planificación de horarios hasta la asignación eficiente de recursos, asegurando un equipo adaptado a clientes de alto perfil.
- Formación continua de equipos de ventas, desarrollando habilidades comerciales y de atención al cliente para visitas institucionales y altos cargos.
- Selección estratégica y actualización del surtido, adaptando la oferta a la demanda y generando nuevas experiencias de compra para el cliente.
- Negociación de servicios B2B, cerrando acuerdos estratégicos que fortalecieron alianzas, destacando la colaboración entre El Corte Inglés S.A. y Movistar S.A.

Autónomo | Gestión y Desarrollo Inmobiliario y de Negocio.
Madrid | 2004 – 2008 (Compagino con EL Corte Inglés)

- Actividad principal: Compraventa de inmuebles, alquiler de oficinas y viviendas
- Gestión integral de proyectos empresariales.
- Gestión de cartera inmobiliaria: captación, valoración y negociación de operaciones de compra y alquiler. Zona La Moraleja, Ciudadcampo, Chamartín y distrito centro.
- Asesoramiento y acompañamiento 360º a clientes extranjeros durante el proceso de inversión y establecimiento en España.
- Administración y desarrollo operativo de dos empresas de restauración, incluyendo selección de ubicaciones, control de rentabilidad y relación con proveedores.
- Coordinación de reformas, licencias y marketing local para apertura de locales comerciales y oficinas.
- Atención personalizada a inversores internacionales en los ámbitos legal, financiero y logístico.

Jefe de ventas – El Corte Inglés, Sanchinarro 2004 – 2009

- Dirección de ventas y gestión de personal (10 empleados), supervisando la rentabilidad y ejecutando estrategias de marketing (stands y promociones). Lideré la apertura de la primera tienda de conveniencia de El Corte Inglés en España, utilizada después como proyecto piloto a nivel nacional (BBVA).
- Elaboración de presupuestos desde cero, logrando rentabilidad en el segundo año con un crecimiento de +25% en facturación anual.
- Atención y fidelización de clientes premium, alcanzando un índice de satisfacción superior al 90% en un segmento de alto nivel adquisitivo.
- Gestión integral del talento: reclutamiento, planificación de horarios y organización de recursos, consiguiendo una reducción del 20% en rotación de personal gracias a una selección especializada.
- Formación continua de equipos, que elevó en un +18% la tasa de cierre de ventas y

- mejoró el desempeño frente a visitas institucionales y altos cargos.
- Selección y actualización estratégica del surtido, generando un incremento del 22% en ventas de productos premium mediante la adaptación constante a la demanda.
- Negociación de servicios B2B, cerrando acuerdos clave que incrementaron en un +15% los ingresos indirectos y reforzaron la alianza comercial entre El Corte Inglés S.A. y Movistar S.A

Jefe de Sector (Electrónica/cultura y ocio) – Hipercor S.A, Pozuelo 2000-2004

- Atención al cliente de forma competente, para asegurar la ejecución de la venta cubriendo las necesidades del cliente. (El crecimiento de estos departamentos fue tan grande que me seleccionaron para el nuevo proyecto de Sanchinarro)
- Responsable turno tarde. Gestión de un equipo de ventas de 6 pax. (En esta etapa introduje en mi departamento la formación punto de venta y los briefings que entonces no se utilizaban)

Evaluador de la red de equipos de venta de la marca de automóviles Ford Geometry Global Spain S.A 1998-1999

- Seguimiento y evaluación de vendedores de la red de concesionarios Ford
Elaboración de informes de los procesos de atención al cliente y venta para la marca de automóviles Ford. (Creamos un informe novedoso de seguimiento de vendedores que mejoraba la evaluación y la posterior corrección de los pasos para realizar las ventas.), Red española de concesionarios Ford

Formación y Desarrollo Profesional

- **Diplomado en Empresas y Actividades Turísticas**

Centro Español de Nuevas Profesiones. Madrid 2004

- **Curso Inmobiliaria API** Inmoley .2006.
Formación, jurídica, fiscal y comercial. (250h)

- **Técnico superior en Marketing**

Centro Español de Nuevas Profesiones. Madrid 2008

- **Gestión Comercial de Ventas (Comercio/Marketing) Nivel 3**
Acreditación Comunidad de Madrid / Dirección General de Formación Consejería de Economía, Hacienda y Empleo. Madrid 2025

- **Logística Comercial y Gestión del Transporte**

Ministerio de Educación formación profesional y deportes. Madrid 2025

- **Gestión de ventas y Espacios Comerciales. (En curso)**
Dirección General de Formación Consejería de economía Hacienda y Empleo
- **Formador y asesor en desarrollo comercial, con acreditación oficial SSCE0110 – Docencia de la Formación Profesional para el Empleo (Nivel 3).**Ministerio de Educación y Formación Profesional / SEPE Madrid 2025
Dirección General de Formación Consejería de economía Hacienda y Empleo

Cursos y Capacitación Complementaria

Formación Especializada en Ventas y Atención al Cliente

- Curso de Venta Avanzada – Fundación Ramón Areces (+300h)
- Gestión de Reclamaciones – Fundación Ramón Areces (90h)
- Atención al Cliente y Atención Telefónica – Fundación Ramón Areces (+ 200h)
- Generación y Seguimiento de Leads Comerciales (90h)
- Manejo de herramientas CRM para análisis de negocio.

Microsoft Dynamics 365, Salesforce, HubSpot. (10 años) Power

Portal BI. Nivel alto (15 años)

Actualización Continua (más de 100 cursos en LinkedIn Learning)

- Liderazgo comercial y motivación de equipos
 - Estrategias de negociación avanzada y cierre
 - Inteligencia emocional aplicada a las ventas
 - Comunicación efectiva y storytelling comercial
 - Transformación digital y herramientas de productividad
- (Selección representativa de formación adicional disponible en perfil LinkedIn)*
-

Idiomas

- Español: Nativo
- Inglés: Nivel B1 (Titulación 2025). Actualmente cursando para obtener B2.

Herramientas y Tecnología

- Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint)
 - CRM para ventas y atención al cliente: SAP, HubSpot CRM, Pipedrive,
 - Microsoft Dynamics 365, Freshsales, SAP Sales Cloud
 - Email marketing: Mailchimp, HubSpot Marketing
 - Análisis de métricas comerciales: Power BI, Gong.io
 - Automatización y flujos de trabajo: Salesforce Flow
 - Inteligencia Artificial: Humanic AI, Gong.io, ChatGPT
 - Dominio de plataformas profesionales como LinkedIn
-

Publicaciones y Reconocimientos

- Autor de los libros (Temática ventas/atención al cliente /Soft Skills)
 - *“Aviso: Este libro te ayudará a enfrentarte a tus miedos a vender”*
 - *“Conecta para ganar”*
 - *“Vende-te”*
- Redacción de artículos especializados en estrategias de cierre de ventas, liderazgo y atención al cliente (LinkedIn)
- Newsletter especializada en Retail (LinkedIn). Visitas y análisis de tiendas retail en la Comunidad de Madrid.
- Experto en negociaciones complejas a nivel estratégica.