



EDUARDO DEL PESO

Gestión Comercial | Estrategia | Dirección de
Personas | Control de stock.

CONTACTO

Eduardo del Peso Aguilar

Teléfono 616 60 23 75
eduardo.delpeso.aguilar@gmail.com

FORMACIÓN

- ADE (Administración y Dirección de Empresas) UE Madrid (1998-2002) Truncado.
- BUP-COU INS Eijo y Garay (1995-1998)
- Curso Técnicas Ventas
- Curso Técnicas de Negociación
- Curso Derechos de Desistimiento
- Carpintería Exterior
- Técnico en Ventanas 1 y 2
- Curso de Puertas de Paso y Puertas de Entrada
- Curso de Tabiquería Ligera
- Curso en Aislamiento. (Tabiques y Techos)

DATOS DE INTERÉS

- Internet - nivel avanzado.
- Office - nivel avanzado.
- Inglés - nivel medio.

HABILIDADES

- Iniciativa y proactividad. Autonomía. Fiel a las directrices.
- Responsable.
- Detallista y exigente.
- Precisión.
- Trabajo en equipo.
- Comunicador, amable.
- Orientado al cliente.
- Capacidad de adaptación.
- Flexibilidad.

EXPERIENCIA LABORAL

- **Técnico comercial en ONESTA Distribución**, (Actualidad).
 - Realización de Actividad comercial en el sector de la Madera y derivados.
- **Técnico comercial en SELK**, (2024).
 - Realización de actividad comercial en el sector de sistemas de fijación, consumibles y herramientas.
- **Jefe de sector en Bauhaus**, (2018-2023)
 - Gestión de stocks: control de pedidos a proveedores, optimización del stock y consecución de objetivos marcados.
 - Planificar y organizar las actividades y acciones comerciales de las secciones a cargo.
 - Continua negociación de precios con proveedores y coordinación con el jefe de compras.
 - Gestión de equipo y contratación de personal de tienda.
 - Gestión de stocks: control de pedidos a proveedores, optimización del stock y consecución de objetivos marcados.
 - Control de las ventas y servicio al cliente.
 - Asegurar el cumplimiento de los mínimos de calidad, servicio al cliente, salud y seguridad.
 - Siendo el responsable de la coordinación de obras entre un equipo de vendedores y los instaladores. Garantizando la satisfacción del cliente. Visitando las obras finalizadas.
 - Seguimiento de cobros trabajos instaladores.
 - Logrando un crecimiento en proyectos de más de un 30% con una satisfacción cliente del 89%.
- **Asesor proyectos en Leroy Merlín**, sección de **Madera** (2014-2018)
 - Siendo el responsable del acompañamiento, asesoramiento y satisfacción de los Clientes que solicitaban un servicio de instalación del departamento (Suelos, puertas, revestimientos de pared y carpintería exterior).
 - Logrando una cifra de venta de más de 500.000€ en todos los años en este puesto y apoyando al crecimiento de las familias del departamento.
 - Trabajando junto al jefe de sección y Jefe de sector buscando necesidades y nichos de mercado para potenciar las familias ruptura del departamento, opecom, publicidad, etc.
- **Vendedor en Leroy Merlín**, sección de **Materiales de construcción y Madera** (2007-2014).
 - Siendo el responsable de las familias de proyectos de ventanas, suelos y puertas.
 - He logrado que las familias de las que era responsable progresaran un 10%, incrementando el margen y reduciendo de forma considerable el stock tóxico.
 - Las formaciones al resto del equipo de puertas y ventanas, también son mi responsabilidad.
 - Promocionado a vendedor proyecto y realizando las funciones de responsable de sección, analizando ratios y realizando los planes de acción necesarios para corregir desviaciones junto al jefe de sector.
 - Definido en las EDP como pilar de sección del año 2009 al 2012.
 - Responsable de las familias de cobertura, utillaje y aislamiento.