

ÁLVARO B.

32 años
Barcelona, España

Experiencia de 10 años en Retail como Area Manager en sector de compraventa de metales preciosos y en Gran Consumo gestionando varios puntos de venta con diferentes perfiles y equipos. Gestión de personal, de stock, financiera, de KPI's y PL's, Desarrollo de producto. Capacidad de análisis y comercial. Trabajo en equipo. Atención al cliente. Liderazgo, desarrollo de personas, coaching. Orientado a resultados. Proactivo.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

LIDL Supermercados España **Area Sales Manager**

Barcelona, España
May 16 - Actualidad

Gestión actual de 4 supermercados en la provincia de Barcelona con una plantilla de más de 80 empleados y una facturación anual de 32M€.

- Previsión de ventas y fijación de objetivos. Seguimiento de la productividad y optimización de márgenes
- Seguimiento de planes de acción para alcanzar objetivos . Control de costes.
- Selección y gestión de personal de los puntos de venta. Desarrollo de personas.
- Coordinación y supervisión de las campañas comerciales.
- Identificación y análisis de las necesidades de la red de ventas.
- Optimización, zonificación y revisión del estado de los almacenes de los establecimientos.
- Seguimiento del servicio de transporte prestado: Cumplimiento de horarios de carga y descarga, emisión de albaranes, devoluciones.
- Coordinación de los departamentos de Ventas, Personal, Almacén, Mercancía Facility y Administración.

Dollar Financial Group **Area Manager**

Barcelona, España
Oct 09 – Feb 16

Creación de una red de 10 tiendas de compra-venta de metales en Cataluña de 2009 a 2012. A finales de 2013 ayudé a mi compañía en una adquisición y a posterior gestionaba un equipo de 25 personas distribuidas en 13 tiendas en Cataluña y Aragón.

- Estudio de mercado para localización. Gestión apertura a nivel administrativo.
- Selección de personal, contratación, formación, desarrollo, motivación y evaluación de personal de tienda.
- Negociación y contratación de todo tipo de servicios requeridos en las tiendas. Relación con externos.
- Estrategias de marketing, de operaciones y de gestión. Análisis competencia.
- Desarrollo e implementación de nuevos productos. Realización inventarios. Negociación de precios.
- Análisis de ventas: Maximización de ventas y beneficios a través de una gestión eficaz de los costes.
- Análisis de cuenta de resultados, ratios y rentabilidad. Análisis de PL y KPI.

ABBA Arquitectos **Responsable de Administración y Contabilidad**

Barcelona, España
Jun 04 – Sept 09

Trabajé durante más de 5 años en un despacho de arquitectura haciéndome cargo de toda la contabilidad y de sus obligaciones fiscales.

EDUCACIÓN

Universidad de Barcelona (UB) **Administración y Dirección de Empresas**

Barcelona, España
2004 – 2009

IDIOMAS

Castellano: nativo **Catalán:** nativo **Inglés:** fluido **Francés:** fluido **Alemán:** intermedio