



GERARDO GONZÁLEZ MARTÍNEZ

Formador/ventas, experto en productos y servicios profesionales para cabello y piel.
Formador de Formadores.

Contacto: gerardogonzalezmartin@gmail.com Tfno: 0034665881164

EXPERIENCIA LABORAL

- 2021-2023** **COACH. Freelance** (Málaga). Presencial/remoto.
Negocios familiares. Blended learning, formación/consejero online y presencial: negocio, ventas, belleza global..
- 2017-2021** **VENTAS/CONSEJERO** (Málaga). Zona: España.
A través de distribuidores. Diferentes casas de productos. Principales clientes: Hairsuite C.C Nevada Shopping, London botanic, Monisu C.C La Cañada Shopping Center, entre otros.
- 2015-2017** **BRAND AMBASSADOR. BaBylissProConair.** (Madrid). Zonas: España Sur/Portugal.
Posicionamiento de la marca como experto en tecnología.
Visibilidad. Planificación de eventos.
Gestión de nuevas relaciones con instituciones y clientes, creando avances económicos.
Formación integral del cliente, individual y colectiva (distribuidores y comerciales).
Planificar e impartir seminarios.
Creación de materiales y contenidos formativos. Formación científica. Análisis calorimétrico.
- 2013-2015** **COACH. Freelance.** (Málaga). Zonas: España/Andorra.
Implementación y desarrollo de nuevos servicios de lujo. Imagen personal. Gestión de equipos. Protocolos.
Challenge, rentabilidad, ventas. Relaciones con prensa y publicidad.
Principales clientes: Júlia Centre, L'OréalLab, Dermahair, Barberos 3.0, Global Concept Hair, Bioeffect (ORFGenetics).
- 2008-2012** **EDUCADOR. L'Oréal/ Kérastase España.** (Madrid). Zona: España.
Formación individual y colectiva para potenciar el consumo de los clientes.
Creación y gestión de la formación de clientes VIP y grandes cuentas.
Fundamentos científicos. Tecnología y formulación de productos.
Análisis y tipología del cuero cabelludo y cabello, tricología, diagnósticos.
Seducción al cliente en ventas. Fidelizar clientes en el salón. Cerrar ventas.
Marketing. Merchandising.
Proceso y argumentación de ventas. Presentaciones en prensa.
Comunicación verbal y no verbal en servicios de lujo. Asesoramiento telefónico/correo electrónico.
Principales clientes: Cebado, Raffel Pages, Provalliance, Madrigal, Rizos, Marco Aldany, Ebanni, Lorena Morlote, Isaac Blanco, Llongueras propios y franquicias.
- 2001-2008** **DIRECTOR TÉCNICO ARTÍSTICO. HairdreamsHaarhandelsGmbH.** (Graz, Austria).
Zonas: España/Europa/América Sur.
Dirección, supervisión y formación de un equipo de diez formadores.
Creación y gestión de la formación de clientes VIP y grandes cuentas en España y Latinoamérica.
Potenciar comercialmente al cliente para aumentar su consumo, mediante cursos básicos, medios y de perfeccionamiento. Resolución de conflictos. Gestión de equipos.
Asesoramiento telefónico y por correo electrónico.
- 2000** **DIRECTOR DE SALÓN Y ESTILISTA. Salón Evolution.** (Málaga)
Dominio de todas las técnicas en peluquería, peinado, corte, color, cambios de forma.

FORMACIÓN

2021-2022	Blended learning. RR.SS.
2019-2020	Formación en mercado y producto específico masculino.
2017-2018	Formación en Dermotricología cosmética.
2015-2017	Formación especializada en motores y superficies de herramientas para el cabello (planchas, secadores, tenacillas, máquinas de corte). Ventas a distribuidores en España.
2015	Especialista en mercado capilar y prótesis capilares. Micro pieles invisibles.
2014	Óptimos en Personal. Rentabilidad y estrategias de fidelización. Expresión verbal y física correcta en público. Coaching en imagen personal y visagismo. Formación P.Carbonell.
2011	Formador de Formadores. L'Oréal. (Madrid)
2008	Desarrollo de negocio. L'Oréal. (Madrid)
2005	Nuevos sistemas de extensiones, implementación en el mercado.
2002-2003	Formador de formadores. Técnicas de comunicación en público. Improvisación y expresión física. Gestión y motivación de equipos. Gestión de shows, desfiles y eventos. Marketing y ventas.
2001-2002	Extensiones: colocación, corte y calidad de cabello. Cortes de invisibilidad e integración. Sistemas de aumento de volumen. Prótesis capilares: creación de prótesis y pelucas a medida. Formador de Formadores y Comerciales: Marketing y ventas. Tendencias. Historia del cabello. Participación y creación de slogans para campañas de publicidad. Cursos para incrementar ventas y motivar empleados.
1999-2000	Peluquería/Estilismo Unisex. Academia Salas. Salón Evolution Tony &Guy.
1998-1999	Comercio y Marketing. I.E.S. Mediterráneo.

IDIOMAS / INFORMÁTICA

Español materno.
Inglés bueno escrito y hablado a nivel de conversación (actualmente perfeccionándolo 2022)
Usuario avanzado de ofimática e internet.
Usuario avanzado RR.SS.

DATOS DE INTERÉS

Transmisión de conocimientos de forma efectiva y clara.
Don de gentes.
Creación a medida de Formaciones en Ventas adaptadas a la Empresa y Cliente final.
Carácter comercial, dinámico y resolutivo.
Residencia en Málaga. Disponibilidad geográfica.
Manejo de las disciplinas en Piel, Cabello Mujer/ Hombre y Barba.
Pasión por la Belleza, fanatizar clientes y aumentar la rentabilidad.
Trabajos en eventos de moda Internacional para modelos y como modelo (años atrás)
Carnet de conducir B.
Cartas de recomendaciones si se desea.

