



Perfil Profesional

Profesional versátil, dinámico y con gran capacidad de liderazgo. Mi mentalidad estratégica y analítica se complementa con habilidades en gestión de equipos, negociación, optimización de procesos y cierre de ventas. Apasionado por la mejora continua y la implementación de estrategias innovadoras que impulsan el crecimiento empresarial. Experto en prospección comercial y gestión de relaciones con clientes, siempre enfocado en los resultados.

Experiencia Profesional

Neting (01/24 – 03/25)

Director de Recursos Humanos

- Selección de personal y capacitación de trabajadores.
- Diseño de estrategias de reclutamiento y planes de desarrollo profesional.
- Supervisión del plan de absentismo y realización de estudios de clima laboral.
- Creación y estandarización de protocolos de actuación.
- Gestión de KPIs y seguimiento a los Account Managers.
- **Prospección comercial y cierre de ventas:** Identificación de nuevas oportunidades de negocio y cierre de acuerdos con nuevos clientes.
- Captación de City Managers y Managers.

Adecco Outsourcing (01/22 - 01/24)

Coordinador de Servicios

- Gestión de múltiples cuentas de resultados, cumpliendo con los objetivos de presupuesto y forecasting de cartera.
- Control y análisis de costes directos e indirectos, con implementación de metodologías de mejora continua y Lean Manufacturing.
- Planificación de calendarios laborales, control de vacaciones y absentismo, y gestión de plataformas de control horario.
- **Prospección comercial y generación de nuevos clientes:** Desarrollo de estrategias para captar nuevos clientes y consolidar relaciones comerciales.
- Generación de reportes y análisis de KPIs para optimizar operaciones.

Smile Direct Club (01/2021 - 01/2022)

Director Clínica Dental

- Dirección estratégica y operativa de la clínica dental, con enfoque en el desarrollo de actividades médicas y administrativas.
- Contratación de personal y gestión de presupuestos e inversiones.
- Supervisión de la calidad del servicio y atención al cliente.

Fundación Diagrama (06/2019 - 01/2021)

Educador

- Intervención pedagógica y educativa con los usuarios del centro.
- Elaboración de planes de intervención y programas de reinserción social.

Silbón Clásico (03/2019 - 06/2019)

Store Manager

- Coordinación y gestión de la tienda según políticas de la empresa, asegurando el cumplimiento de los objetivos comerciales.
- **Prospección empresarial:** Identificación de nuevas oportunidades de colaboración con empresas y generación de visibilidad de marca.
- Gestión de inventarios, pedidos y control de stock.
- Reporte de KPIs al Area Manager.

Kiehl's (02/2016 - 10/2018)

Store Manager

- Gestión de las operaciones diarias de la tienda y colaboración en el desarrollo y crecimiento de la misma.
- Planificación y control de ventas, márgenes, inventarios, pagos, entre otros.
- Supervisión del equipo, asegurando una excelente experiencia de compra y maximización de resultados comerciales.
- Implementación de estrategias de ventas y seguimiento de clientes para asegurar el cumplimiento de objetivos.

Formación

- **Máster en Gestión de Recursos Humanos, Trabajo y Organizaciones** (2020-2021)
- **Grado Universitario en Pedagogía** (2014-2018)
- **Grado Superior en Técnico de Actividades Físico-Deportivas** (2012-2014)
- **Grado Medio en Técnico de Actividades Deportivas en el Medio Natural** (2009-2010)
- **Curso de Oratoria** (2024)
- **Yellow Belt Lean Manufacturing** (2023)
- **Curso de Recurso Preventivo (60 horas)** (2025)

Habilidades

- **Cierre de ventas y métricas comerciales:** Experto en la prospección y cierre de ventas, con enfoque en la conversión de oportunidades comerciales en clientes fidelizados.
- **Organización y gestión de equipos:** Coordinación efectiva de equipos, optimización de recursos y establecimiento de objetivos claros.
- **Comunicación eficaz:** Habilidades para comunicar de manera efectiva tanto con equipos internos como con clientes, asegurando la transmisión clara de objetivos y expectativas.