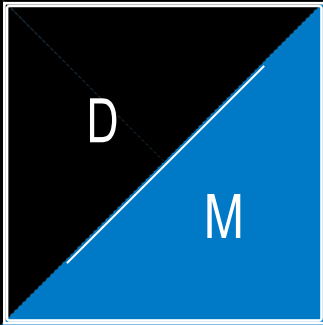


ID-55784



Poseo más de diez años de experiencia en el mundo de la venta y el retail, un mundo que me apasiona y que me ha permitido desarrollar habilidades que encajan perfectamente con perfiles muy comerciales donde este muy presente el contacto directo con los clientes así como puestos que requieran de gran responsabilidad o gestión de equipos y puntos de venta.

CONTACTO



APTITUDES

- Gran capacidad de negociación y venta.
- Capacidad analítica.
- Habilidades sociales.
- Gestión de equipos y selección de personal.
- Visual merchandising.
- Escaparatismo.
- Conocimiento canal HORECA y automoción.
- Tolerancia a trabajar bajo presión.
- Ambiciosa y exigente.

DIPLOMAS

Formación Visual merchandiser, Febrero 2011. Central Inditex, La Coruña). Formación Escaparatismo, Mayo 2011. (Central Inditex, La Coruña). Formación en R.R.H.H, Inditex.

FORMACIÓN

I.E.S Pérez Galdós. | 2006

Bachillerato.:

Ciencias sociales.

I.E.S Péres Galdós., Las Palmas de Gran Canaria, GC | En curso.

Ciclo superior:

Marketing y publicidad.

HISTORIAL LABORAL

Corb Canarias S.L. - Asesor comercial.

Las Palmas de Gran Canaria, GC | 03/2019 - 03/2020

- Gestión, ampliación y fidelización de la cartera de clientes asignada a mi zona.
- Realización de visitas en ruta, análisis de competencia y prospección de posibles nuevos clientes.
- Presentación del portfolio y novedades a cada cliente.
- Gestión de pedidos.
- Gestión de cobros e incidencias.
- Organización de agenda.
- Elaboración de promociones personalizadas a cada cliente en función de sus respectivos históricos.
- Análisis de datos.
- Envío de reportes semanales a dirección.
- Realización de eventos (Ferias, catas de vino...) en colaboración con Dirección y el departamento de Marketing con el fin de potenciar ventas o introducir nuevas referencias.

Datacol - Asesor comercial

Las Palmas de Gran Canaria, GC | 08/2018 - 02/2019

- Gestión, ampliación y fidelización de la cartera de clientes asignada a mi zona.

- Realización de visitas en ruta, análisis de competencia y prospección de posibles nuevos clientes.
- Presentación del portfolio y novedades a cada cliente.
- Elaboración de promociones personalizadas a cada cliente en función de sus respectivos históricos.
- Gestión de pedidos.
- Gestión de cobros e incidencias.
- Organización de agenda.
- Análisis de datos.
- Envío de reportes semanales a dirección.

Pull and Bear, Inditex. - Store Manager

Las Palmas de Gran Canaria | 09/2010 - 11/2017

- Coordinación y actualización del producto y las colecciones en el punto de venta siguiendo las diversas estrategias del visual.
- Formación del equipo en conceptos de visual merchandising.
- Montaje de escaparates.
- Gestión de punto de venta garantizando el cumplimiento de objetivos: Análisis kpi's, planes de acción y gestión de presupuestos e incidencias.
- Control de stock y pedidos.
- Supervisión del departamento de cajas.
- Selección de personal, seguimiento y evaluación del mismo. Elaboración de horarios y control de productividad.
- Envío de reportes de datos semanales y comunicación directa con los departamentos de central.
- Colaboración en las nuevas aperturas de negocio de la marca en varias ciudades de España e Italia. (Implantación de mobiliario y colecciones, organización del trabajo y el equipo, montaje de escaparates, formación de las nuevas incorporaciones...)

Terranova, Teddy Group - Visual merchandiser.

Rimini, Italia., Italia | 04/2009 - 09/2010

- Coordinación y actualización del producto y las colecciones en el punto de venta.
- Montaje de escaparates.
- Potenciar el producto siguiendo las distintas estrategias del visual.
- Formación del equipo en conceptos de visual merchandising.
- Gestión del punto de venta en la ausencia del encargado.
- Control de stock y pedidos.
- Implantación de las novedades.
- Realización de escaparates.
- Operativa de caja.
- Reportar datos a director de zona.

Calzados Bata. - Responsable

Las Palmas de Gran Canaria, GC | 04/2008 - 07/2009

- Atención y asesoramiento al cliente.

- Exposición del producto en tienda.
- Montaje de escaparates.
- Recepción de mercancías y gestión de stock.
- Análisis de ventas.(Kpi´s, rotación etc.)
- Realización de inventarios.
- Gestión de caja.
- Supervisión del punto de venta en ausencia de la encargada.