



PERFIL PROFESIONAL

Desde los 18 años he trabajado en ventas en distintos sectores, siempre con personas a mi cargo y gestionando herramientas de Marketing online y tradicional. Mi principal logro es mejorar los distintos kpi's de gestión y desarrollo de ventas que se han traducido en un aumento de las ventas y rentabilidad. Mi formación está enfocado al ámbito de la empresa con ADE y complementado con un Máster de marketing y dirección de ventas. Soy una persona con capacidad de liderazgo e influencia en las personas.

ID-54538

Mi objetivo profesional es hacer una carrera en el mundo del Marketing y las Ventas en puestos que requieran del trabajo con personas, capacidad de análisis, autonomía, responsabilidad y orientación a resultados.

Mi formación consta del título de Administración y Dirección de Empresas (ADE) por la Universidad de Murcia y Máster en Marketing y Dirección de Ventas Executive por European Business Factory (EBF).

EXPERIENCIA

JEFE DE SECCIÓN SANITARIO Y CERÁMICA, LEROY MERLIN

AGO 2017 - MAR 2020

- Desarrollar las acciones necesarias para la formación, motivación y desarrollo de un equipo de 12 personas.
- Gestión del stock y su implantación por rentabilidad metro lineal.
- Desarrollo de la cifra de venta a través del estudio de los KPI's tales como carrito, gama global y venta proyecto.

RESPONSABLE DE VENTAS Y ALMACÉN, PESCADOS DOMINGO TERUEL SLU

JUN 2012 - JUL 2017

- Compras a proveedores que ocasionaron un aumento de las ventas por aumento de la calidad percibida por los clientes.
- Ventas a pequeñas y medianas empresas consiguiendo un aumento de un 30% en las ventas.
- Dirección de un equipo de 10 mozos de almacén.
- Contabilidad diaria de producto y facturación.
- Competencias en liderazgo y gestión de equipos.

IDIOMAS

- Inglés B1

CURSOS

- "Excell avanzado" por European Business Factory.
- "Posicionamiento web: el arte de vender más" por CECARM.
- "Marketing digital" por el IAB y Google.
- "INBOUND Marketing" por la European Business Factory.

ORGANIZACIONES

- Asociación murciana de Compliance, 2015.

ONLINE MARKETING MANAGER, TELEFON RAD

JUN 2016 - SEP 2016

- SEO y SEM en Google y RRSS mejorando más de 100 puestos en posicionamiento orgánico.
- Creación de campañas offline dirigidas a ganar repetición de compra.
- Creación del primer E-Commerce de la empresa.

AGENTE COMERCIAL, FARRAGUSA (INMOBILIARIA)

JUN 2009 - SEP 2011

- Negociación con proveedores para la adquisición de nuevas fincas destinadas a venta.
- Gestión de la publicidad online para la captación de clientes.
- Venta de hasta 15 propiedades en años de recesión económica.
- Gestión documental notarial.

FORMACIÓN EXECUTIVE



MASTER EN MARKETING Y DIRECCIÓN DE
VENTAS EXECUTIVE, EUROPEAN BUSINESS
FACTORY (EBF)

2017

FORMACIÓN REGLADA



GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE
EMPRESAS, UNIVERSIDAD DE MURCIA

2016

OTRAS EXPERIENCIAS



PRESIDENTE, ASOCIACIÓN CULTURAL
FESTBUS

- Posicionamiento SEO y SEM en Google y RRSS
- Organización de eventos culturales y viajes a festivales de ámbito nacional e internacional
- Gestión administrativa