

CURRICULUM VITAE

D-55762



DATOS PERSONALES

🏠 35200 Telde

OBJETIVO PROFESIONAL

Seguir creciendo en el área comercial donde pueda aplicar y desarrollar mis habilidades analíticas, resolutivas, de negociación, comunicación, liderazgo y gestión de equipos.

FORMACIÓN ACADEMICA

2003 Diplomatura en Ciencias Empresariales.
1998 Técnico Administrativo Contable.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

2007	Formador Ocupacional.	1998	Secretaria de Dirección.
2002	Dirección Comercial y Estratégica.	1998	Usuario avanzado de Office.
2002	Auditoría interna.	1998	Asesoría Fiscal.
2000	Comercio Exterior.		Inglés nivel medio.

EXPERIENCIA PROFESIONAL



Dic'13 – Nov'19 **Gerente** - CARDANI RED S.L. *en RED Calzados.*
Logro: Creación y desarrollo de negocio.

- Arranque de la actividad e inicio de negociaciones.
- Funciones técnicas, comerciales, productivas y financieras.
- Construir y dar vida a la estrategia de la empresa, énfasis en visión y misión.
- Organización, coordinación, control y planificación.
- Establecer metas comerciales de facturación y rentabilidad.
- Gestión de página web, redes sociales y ventas online de la empresa.
- Marketing y estrategias digitales. Consolidar imagen corporativa.
- Planificación estratégica orientada a resultados. Estadísticas.
- Establecer previsiones de venta y de fabricación. Incremento productividad.
- Análisis de la competencia, estudio de sus estrategias comerciales.
- Captación de clientes y consecución de objetivos.
- Coordinación, control y manejo del punto de venta, (GPV). Análisis de ventas.
- Planificación estratégica, planes de acción y sus KPIs, indicadores desempeño.
- Relaciones con los clientes, logrando una fidelización permanente del mismo.
- Implantar y planificar tendencias futuras.
- Seguimiento y control sobre el comportamiento de los precios.
- Relaciones públicas y comerciales, con clientes, proveedores y acreedores.
- Gestión, capacitación, desarrollo, motivación y formación del personal.



Nov'10 – Nov'13 **Delegado Comercial PYMES** en Tecnocan Mobile S.L., Center Gematel S.L., Vodapymes Comunicaciones S.L. (Distribuidores de Vodafone para empresas).

Logro: Crear equipo y alcanzar los objetivos de ventas en cada trimestre.

- Alineación de los recursos de ventas con los objetivos del distribuidor.
- Captación de clientes (oferta, firma, implantación y seguimiento).
- Fijar objetivos de ventas al equipo comercial.
- Planificación y organización en la consecución de objetivos.
- Implantación y desarrollo de estrategias adecuadas a los objetivos en base a circunstancias del entorno y mercado.
- Gestión de campañas: blindaje, venta, renovación, promociones, riesgo...
- Implantación, alimentación y gestión de un CRM.
- Fidelización y desarrollo de la cartera de clientes.
- Formación continua de comerciales en ventas, capacitación o productos con alta orientación a resultados.
- Captación de nuevos comerciales.



Jul'09-Oct'10 **Responsable Comercial** en Pestana y Perdomo Construcciones S.L.

Logro: Redefinir estrategia comercial, organización y planificación.

- Gestión de fuerza de ventas.
- Captación de clientes.
- Asesorar de manera real y objetiva a los clientes y sus necesidades.
- Elaboración de presupuestos y control de costes.
- Consecución de objetivos.
- Informes de tiempos, rentabilidad, crecimiento, inventario.
- Informe de viabilidad de proyectos, reorientación estratégica.



Oct'02-Sep'07 **Administración** en Ministerio de Defensa.

Logro: Disciplina, compañerismo, espíritu de servicio, y sacrificio.

- Establecer políticas de compras de aprovisionamiento según presupuestos.
- Verificar y hacer cumplir los procedimientos de compra de materiales, productos y servicios así como verificar su entrega.
- Ejecutar los planes y las acciones de reducción de costos y de mejora.
- Informes y control de Inventarios, gastos, tiempos, rentabilidad.
- Diferentes gestiones administrativas asociadas al puesto.



Ene'99-Abr'02 **Responsable comercial de facturación** en Domingo Alonso Group (Importador).

Logro: Organizar el departamento y alcanzar los objetivos.

- Control y gestión de todo el proceso comercial de facturación.
- Coordinar, planificar e implantar el desarrollo de objetivos en el equipo.
- Comercialización y distribución a los diferentes concesionarios.
- Coordinación de los embarques con naviera, agente de aduanas.
- Informes del stockbalancing y control de inventarios.