



PEDRO M.

Fecha/Lugar de nacimiento 25/01/1974, en Barcelona
Estado civil Casado
Dirección Cugat Valles.

ESTUDIOS REALIZADOS

1993-1997	Bachelor in Business Administration (BBA) en la Escuela de Administración de Empresas (EAE), especialidad en Marketing
1988-1993	Estudios de B.U.P. y C.O.U. en el Colegio Homologado León XIII y F.E.R.T.

EXPERENCIA PROFESIONAL

Desde enero 2021	SALES MANAGER WHOLESALE en VIA NEW FASHION. Vº73, TOSCA BLU shoes, PLEIN SPORT accesorios, INUIKII, SEDDYS (Nike, Adidas, Converse..), PIQUADRO, KEH NOO DIVINE FOLLIE Responsable de la Area de accesorios y calzado formado con equipo de dos personas. Gestión y venta a nivel nacional y Andorra de los clientes multimarca. Presentación de las colecciones, seguimiento del producto en el punto de venta, prospección a nivel nacional. Visita a ferias del sector. Responsable de un equipo de dos personas. Preparación de Budget con los comerciales según objetivos de los proveedores. Responsable del Corte Inglés: presentación de colecciones, seguimiento del producto en los puntos de venta, negociación de acuerdos comerciales y ayudas en promociones. Búsqueda de nuevas marcas.
Desde mayo 2012 a diciembre 2020	BRAND MANAGER EN VIA EMILIA LOVE MOSCHINO, LIUJO, CAVALLI CLASS, OBAG, FURLA, TOUS, COCCINELLE, MANDARINA DUCK, y MICHAEL KORS Responsable de área de accesorios y calzado formado por un equipo de seis personas. Gestión y venta a nivel nacional y Andorra de los clientes multimarca. Presentación de las colecciones, seguimiento del producto en el punto de venta, prospección a nivel nacional. Visita a ferias del sector. Preparación de Budget con comerciales y proveedores. Responsable del Corte Inglés: presentación de colecciones, seguimiento del producto en los puntos de venta, negociación de acuerdos comerciales y ayudas en promociones. Gestión de los "corners" de las diferentes marcas.

Desde enero 2011 hasta mayo 2012	Representante Comercial FREE FASHION a nivel nacional Empresa especializada en la fabricación de calzado. Comercialización de la marca VIENTY.
Desde septiembre 2010 hasta enero 2011	MBS Import Export Representante Comercial a Nivel Nacional. Responsable de grandes cuentas de distribución como Supermercados, Cadenas de Zapaterías, Cadenas de Deporte
Enero 2009 septiembre 2010	Agente Comercial en Cataluña y Andorra de las marcas DACQUASPARTA/ VIENTY/ SPERRY.
Mayo 2006 hasta diciembre 2008.	Grupo Dicanco España, S.L. distribuidor de las marcas de calzado KEDS, SPERRY, PRO-KEDS, DAQUASPARTA Jefe de Ventas a nivel nacional. Responsable de unos 15 de representantes freelance. Encargado de negociar condiciones especiales con grandes clientes y el Corte Inglés. Responsable de realizar promociones de especiales en clientes. Búsqueda de clientes potenciales para la marca, visitando las zonas y el punto de venta. Visita a ferias para poder conocer las nuevas tendencias del mercado.
Diciembre 2005 hasta mayo 2006.	FURLA ESPAÑA SL Empresa dedicada a la venta de bolsos, zapatos, marroquinería, joyas y relojes. Area Manager de la zona de Centro, Andalucía, Murcia, Asturias, Galicia, La Rioja, Canarias, Seguimiento y control del producto en el punto de venta. Responsable de unos 30 clientes aproximadamente. Responsable del lanzamiento, promociones y actos que realiza la marca a través de los clientes. Búsqueda de posibles clientes nuevos. Reportando semanalmente al director general de la empresa. Responsable del cliente Corte Inglés. Asesorando en las compras, córner de los centros. Responsable del Departamento de Franquicias de la empresa. Buscando candidatos para la apertura de nuevas tiendas en régimen de franquicia. Responsable del tutelaje, compra, y acciones publicitarias de los franquiciados y de los posibles nuevos socios.
Mayo 2002 a diciembre 2005.	FILA SPORT IBERICA, S.A. Empresa dedicada a la venta de ropa y calzado deportivo. Gestor de Ventas de Calzado Zona Cataluña y Andorra Ventas de calzado en la zona de Cataluña Y Andorra. Seguimiento y control del producto en el punto de venta. Gestionando una cartera de 150 clientes, del sector deporte y moda. Responsable del lanzamiento, promociones y actos que realiza la marca a través de los clientes. Montaje, exposición y presentación del producto en ferias deportivas. Reportando semanalmente al director general de la empresa. Presentación de la colección de Fila Ferrari y Ducati.

Octubre 1996
a junio 2001

CORRE CORRE, S.A. Empresa dedicada a la venta de ropa y calzado deportivo, en régimen de tiendas propias y franquicias

Promotor de Negocios/Responsable de Franquicias

Control y supervisión de 80 tiendas en territorio nacional

Control de ventas. Responsable del lanzamiento de nuevas tiendas y montaje. Tutelaje de los nuevos franquiciados. Confección de información sobre franquicias. Responsable de las compras para franquiciados y presentaciones de dichas compras.

Anteriormente **Encargado de Tienda** (Portal del Ángel de Barcelona)
Funciones comerciales y de atención al público. Control de stocks. Control de la cuenta de explotación de la tienda y de un equipo de seis personas. Nombrado mejor vendedor del año de toda la cadena.

IDIOMAS E INFORMÁTICA

Inglés-italiano nivel básico

Usuario de Microsoft Office, correo electrónico e internet

OBJETIVO PROFESIONAL

Dar la lo máximo para ir creciendo a nivel profesional.