

Curriculum Vitae

Experto en Gestión Estratégica y Operativa

Datos Personales

Nombre: Rubén González Vicente

Fecha de Nacimiento: 05/07/1981

Formación Académica

- 1999-2003 Licenciatura en Economía (U. Carlos III de Getafe)
- 2003-2005 Licenciatura en Admón. y Dir. de Empresas (U. Carlos III)

Experiencia

02/2019 – 02/2024 RC MITICO S.L.

GERENTE mismas funciones que en 2010 asumiendo además rol de Gerente en esta nueva etapa hasta el cierre del negocio.

11/2017 – 02/2019 OCU SERVICIOS INTEGRALES S.L.

Director de Operaciones: Cumplir y hacer cumplir los estándares de la Compañía; Supervisar, Controlar y Coordinar todas las ramas de negocio (3 Guarderías, 2 Talleres de chapa y pintura, 35 centros de limpieza de vehículos, personal limpieza industria cárnica, peones cárnicos, en total más de 300 trabajadores).

03/2016 – 10/2017 XOYO STORES S.L. (STARTUP)

Director de Operaciones: Cumplir y hacer cumplir los estándares de la Compañía; Supervisar, Controlar y Coordinar todos los puntos de venta (Más de 80 trabajadores); Coordinación entre Marketing, Logística y PV; RR.HH. – Prevención de Riesgos Laborales (Selección, Formación, Seguimiento, Evaluaciones, Documentación...)

- Gestión de P&L, análisis y evolución de Ventas y KPI's
- Garantizar niveles de Stock
- Elaboración de Estrategias – Mejora continua.
- Garantizar la operatividad de los PV optimizando recursos.

Asistente de operación / Supervisor de Zona desde 02/2016 hasta 02/2017

12/2010 – 02/2016 RC MITICO S.L.

Socio Fundador - Director de Operaciones; Selección de personal, Encargado de Expansión, colaboración con creación e implantación de Marca Propia, controles, Forecast, aprovisionamiento, Encargado de compras Nacionales, colaboración compras Internacionales, supervisión y control de las 3 Tiendas físicas (Madrid – Barcelona - Valencia) con una facturación aproximada de 700.000 Euros/anuales y 7 personas por tienda, seguimiento y soporte tienda online con una facturación aproximada de 1.2M de Euros y 12 personas en Central.

11/2007 – 08/2010 Retail Operating Company

Territory Manager desde 04/2008. con 5 Estaciones de Servicio bajo mi responsabilidad (Más de 100 trabajadores), alcanzando niveles de facturación cercanos a los 15M de Euros/Estación y a su vez, Responsable de RSOI (Aplicación de optimización de tiempos muertos). Mis funciones, entre otras, eran selección, formación, seguimiento y motivación de personal, garantizar nivel de ventas, pedidos, facturas, seguridad, controles de mantenimiento, ambientales y sanitarios, inventarios, control del gasto y Cuenta de Explotación para todas las EE.SS. y todas las ramas de negocio: Venta de combustible, Cafetería, Prensa – Tabaco, Panadería - Bollería; como Responsable de RSOI, soporte y asesoramiento al resto de Encargados Generales de Madrid y Norte de Peninsular.

Site Manager desde 11/2007 hasta 04/2008, de la EE.SS. ubicada en Collado Villalba, con 25 personas a mi cargo y un volumen de facturación cercano a los 18M Euros; 5 Ramas de Negocio: Lavado, Cafetería, Combustible, Prensa y Panadería.

11/2006 – 11/2007 Pelucharia (STARTUP)

Supervisor de Tienda Propia; Entre otras, selección, formación y motivación de personal, garantizar nivel de ventas, control de stock, control del gasto, aplicar y hacer cumplir procedimientos de la empresa, control de pérdida desconocida, diseño de incentivos, flujo monetario – mercancía, Marketing, Logística.

11/2005 - 11/2006 Tomás Díaz Saavedra

Supervisor de Zona Sur de Madrid, con 4 tiendas, más de 45 personas a mí cargo y un nivel de facturación cercano a 2,5M de Euros. Funciones: Entre otras, selección, formación y motivación de personal, garantizar nivel de ventas, control de stock, aplicar y hacer cumplir los procedimientos de la empresa e impuestos según Franquicia (LACOSTE, LEVIS, DOCKERS y MULTIMARCA), inventarios, selección de producto - gamas para las tiendas.

11/2003 - 11/2005 Forum Sport

Dependiente hasta el 05/2004; atención al cliente, reposición y cuidado de producto, colocación, inventarios, recepción, etiquetado...

Responsable de Sección desde el 05/2004, además de las anteriormente descritas, formación, supervisión y motivación del personal de las Secciones asignadas, garantizar nivel de ventas, control de stock, aplicar y hacer cumplir los procedimientos de la Empresa, diferencias de inventarios, selección de gamas – productos, etc.

Datos de interés

Idiomas: Inglés

Disponibilidad para viajar: Muy buena

Permiso de conducir: Si (B)

Vehículo propio: Si