



ID 58512. JOSE ANTONIO

DATOS PERSONALES

Fecha nacimiento: 16 de Febrero de 1977
Localidad: Alhaurin el Grande (29.120)
Provincia: Málaga

DATOS ACADÉMICOS

1992-1997	I. F. P. ANTONIO GALA ALH. EL GRANDE TÉCNICO ESPECIALISTA EN LA RAMA ADMINISTRATIVO Y COMERCIAL.
1998-2001	E.U. ESTUDIOS EMPRESARIALES MÁLAGA DIPLOMADO EN CIENCIAS EMPRESARIALES
2007-2008	INSTITUTO DE PRÁCTICA EMPRESARIAL-MÁLAGA MASTER EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS INMOBILIARIAS, Calificación Final: Sobresaliente
2.010-2012	FACULTAD DE CIENCIAS DEL TRABAJO MÁLAGA DIPLOMADO EN RELACIONES LABORALES
CURSANDO	ESCUELA DE NEGOCIOS EUROPEA BARCELONA MASTER MBA, BIG DATA Y BUSINESS INTELLIGENCE

FORMACIÓN ACADÉMICA COMPLEMENTARIA

2006	DOPP CONSULTORES CURSO DE TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN INTERNA	MADRID
2008	IFES-ANDALUCIA INGLÉS NIVEL II. Duración 100 horas	ON-LINE
2009	IFES-ARAGÓN INGLÉS NIVEL III. Duración 100 horas	ON-LINE

EXPERIENCIA LABORAL

2.020- ACTUALIDAD	EL COLMENERO DE ALHAURÍN <u>RESPONSABLE DE OPERACIONES Y RELACIONES CON CLIENTES.</u> Empresa familiar dedicada a la elaboración de productos de panadería y repostería; con clientes internos (red de tiendas propias) y clientes externos (canal HORECA). Responsable del proceso de reorganización interna para mejorar productividad y rendimiento en las distintas áreas de producción, optimizando rutas de reparto, desarrollo de nuevas líneas de producto y control de calidad y mejora de procesos.	ALH. EL GRANDE
2.014- 2.015	FRUTAS Y VERDURAS ELADIO S.L. <i>NOVIEMBRE/15 A JUNIO/2020</i> PRIMERA ETAPA. (6 MESES DURACIÓN) <u>DIRECTOR COMERCIAL,</u> Dirección comercial de un equipo de 5 comerciales, sobre los cuales se realizan labores de seguimiento, apoyo y análisis de sus zonas de ventas; implementando un sistema de zonificación y clasificación comercial, buscando la eficacia de la acción comercial. Así mismo, se pone en funcionamiento un CRM para mejorar las relaciones con los clientes; así como un sistema de retribuciones variables por objetivos.	MARBELLA

ABRIL/15 A JUNIO/2020 DIRECTOR GENERAL. Gestionando el Consejo de Dirección de la empresa y reportando al Consejo de Administración. Desarrollo del modelo de gestión integral en la empresa, coordinando las diferentes áreas operativas de la misma (Financiero, Producción, Expedición y Comercial), y diseñando un sistema de indicadores para evaluar cada uno de los procesos del negocio; todo ello en aras a alinear la organización en la mejora del BAI. Búsqueda y desarrollo de nuevos mercados que permitan a la organización diversificar el negocio y ampliar los ya existentes. Modernización de la operativa de la empresa, automatizando los procesos productivos, creando herramientas informáticas de gestión para los diferentes departamentos de la empresa. Apoyo a la Dirección Comercial de la empresa supervisando las reuniones comerciales semanales, revisando objetivos, indicadores e incidencias con clientes.

2.014- 2.015

ALTAFIT GRUPO DE GESTIÓN

MÁLAGA

FEBRERO/14 A OCTUBRE/15. DELEGADO DE EXPANSIÓN PARA ANDALUCÍA, realizando labores de búsqueda de locales comerciales aptos para la actividad, estudios de mercado, negociación de condiciones y contratos, preparación de proyectos y seguimiento de obras, gestión de licencias, puesta en marcha de punto de venta contratando comercial y realizando seguimiento del mismo/a. Así mismo, compatibilizaba la expansión con la Dirección de los Centros Deportivos de Marbella y Fuengirola, controlando la actividad en el centro y diseñando estrategias comerciales para captar y fidelizar clientes.

2.004-2.014

DESARROLLO DE ACT. INMOBILIARIOS MÁLAGA

SEPT/04 A JUNIO/05. RESPONSABLE DE ADMINISTRACIÓN DE LA D.R ANDALUCÍA ORIENTAL, ejerciendo control económico y presupuestario de las obras de la Dirección Regional, control de proveedores y acreedores, control de clientes, así como la determinación del Cash-Flow de la delegación, etc.

JULIO/05 A FEBRERO/14. DELEGADO DELEGACIÓN ANDALUCÍA ORIENTAL, Gestión integral del negocio inmobiliario, incluyendo la captación de suelos, gestión de las diferentes licencias, diseño de promociones, control de la ejecución de obra, financiación de la misma, elevación a público de los contratos de compraventa y postventa. Implantación de medios comerciales, diseñando política de precios, acciones comerciales y control de ventas. Cierre de acuerdos comerciales con comercializadoras y agentes inmobiliarios.

1.999-2004

INMOBILIARIA CALDERÓN

ALH. EL GRANDE

RESPONSABLE DE ADMINISTRACIÓN Y CONTABILIDAD.

Control integral de la administración de las cuatro sedes de la empresa, incluyendo acciones de seguimiento de personal, contabilidad general del grupo, de relaciones con acreedores de servicios y material, asistencia a los clientes sobre el proceso de compraventa, y realización de actividades de control y evolución de la organización.

2.004

GESTIONES SOLIVA S.L/INVISOL S.L

MÁLAGA

RESPONSABLE DE NEGOCIO Y ADMINISTRACIÓN DEL

GRUPO DE EMPRESAS, aspectos fiscales y contables, reestructuración de la contabilidad de las sociedades, relaciones con proveedores y clientes, confección de informes a la dirección y toma de medidas correctoras.

OTROS DATOS DE INTERÉS

- ▶ **Carnet de conducir**
- ▶ **Disponibilidad inmediata**
- ▶ **Nivel de inglés medio**
- ▶ **Orientación a objetivos**
- ▶ **Aptitudes para el trabajo en equipo y liderazgo de grupos de trabajo**

CONOCIMIENTOS INFORMÁTICOS Y DE GESTIÓN

- ▶ **Nivel experto en Microsoft Excel**
- ▶ **Nivel avanzado en Microsoft Power BI**
- ▶ **Conocimientos medios de Microsoft Management Studio**
- ▶ **Nivel experto en Eurowin y Sage 50**
- ▶ **Manejo medio de Prinex 21 (programa de gestión inmobiliaria)**
- ▶ **Manejo avanzado de Provisport (programa gestión deportiva)**
- ▶ **CRM para gestión comercial (forcemanager), nivel Experto**