

MANUEL T

Trabajando desde la finalización de mis estudios y en continua formación, fiel a mis empresas, pero aceptando nuevos retos donde sentirme realizado. Con una evolución clara hacia la rama comercial, pero sin dejar de lado mi pasión por la gestión de equipos.

Me considero una persona empática, cercana, con gusto por el trato con personas y ambicioso a la hora de conseguir mis objetivos. En mi última etapa laboral he desarrollado mi lado más analista para sacar el máximo partido a los datos y poder ser más competitivo en mi área.

EXPERIENCIA

SEPTIEMBRE 2022 – ACTUALIDAD

JEFE DE PROYECTO PARA EUROCCN OUTSOURCING (GRUPO ADECCO).

Como responsable de proyecto mis funciones se dividen en 6 puntos fundamentales:

1. La negociación con el cliente. Donde establecemos objetivos del proyecto, plazos de ejecución, evaluamos riesgos y establecemos un presupuesto del proyecto.
2. El desarrollo del plan del proyecto. Creando un cronograma detallado, asignando los recursos de material y de personal necesarios con mas de 90 personas en el proyecto.
3. Liderar mi equipo. Evaluar y asignar a los recursos de personal en los diferentes puestos de la compañía, haciendo especial hincapié en motivar y dirigir mis colaboradores hacia el logro de los objetivos del proyecto.
4. Control y seguimiento. Monitoreo el progreso del proyecto, con la recogida diaria de kpis y evaluando las desviaciones.
5. Procesos de mejora continua. A través de los datos recogidos, ponemos en marcha a través del programa **A3 Kaizen de Global Lean** eventos de mejora continua.
6. Control de calidad. Cumplimos con los estándares fijados por el cliente, poniendo en marcha procesos para garantizar que se cumplan todos los requisitos exigidos.

SEPTIEMBRE 2021 – JUNIO 2022

COORDINADOR DEPARTAMENTO PRODUCCION, TRUCK & WHEEL AUTOMOTIVE ALEMANIA.

En 2021 acepto la oportunidad como coordinador de departamento de producción en la filial de Truck & Wheel Alemania, responsable del ensamble de ruedas para una de las mayores factorías de BMW en el mundo cerca de Múnich.

Mis funciones eran las siguientes:

1. Planificación y desarrollo de la producción. Junto a los departamentos de gestión, compras y logística. Desarrollamos el plan de producción semanal fijado por BMW.
2. Supervisión y coordinación. Control y coordinación diaria del personal para cumplir con los plazos de producción. Colaborar con el departamento de calidad para solventar las no conformidades.
3. Gestión de recursos. Asignando de la forma mas eficiente los recursos de personal, maquinaria y materiales.
4. Comunicación. Reunión semanal con los diferentes departamentos para informar del proceso de producción además de implementar correcciones y procesos de mejora continua para garantizar los objetivos.

5. Garantizar la seguridad de mis trabajadores. Organizando cursos de formación en PRL y además de hacer cumplir con los protocolos de seguridad.

En esta etapa internacional me desarrolle en mi lado más analítico además de mejorar mi inglés sustancialmente.

DICIEMBRE 2018 – JUNIO 2021

JEFE DE AREA COMERCIAL, UNI-HER S L .

En mi etapa como Área Manager soy el responsable de los puntos de venta asignados en la zona norte de Madrid, así de la gestión comercial de las diferentes delegaciones.

Mis responsabilidades son las siguientes.

1. Supervisión y control. Encargado de supervisar y coordinar las operaciones diarias de las delegaciones.
2. Gestión del personal. Contratar, entrenar y desarrollar a los gerentes, comerciales, además del personal de las distintas delegaciones. Evaluar el rendimiento y proporcionar retroalimentación y apoyo para el desarrollo personal.
3. Responsable de relaciones con el cliente. Garantizar un servicio al cliente de calidad en todas las ubicaciones. Manejar y resolver las situaciones problemáticas relacionadas con el servicio al cliente.
4. Dirección comercial. Encargado de poner en marcha diferentes planes comerciales para la captación de nuevos clientes y dirigir el flujo a las diferentes delegaciones.
5. Responsable de prescripción y grandes cuentas. Consecución de grandes proyectos de obra pública, así como exportación de productos para cliente internacional.

En esta etapa como responsable consigo una media del 12% de facturación positiva mensual. Consiguiendo muy buenos resultados en la etapa COVID.

ABRIL 2017 – DICIEMBRE 2018

COMERCIAL DE TIENDA, UNI-HER SL.

A continuación, se describen algunas de las responsabilidades y funciones que realicé en este puesto:

1. Supervisión operativa. Organización diaria y de venta al público de la delegación.
2. Gestión de personal. Entrenar y desarrollar al personal de la delegación.
3. Atención al cliente. Garantizar un alto nivel de servicio al cliente en todas las interacciones, ganar cuota de mercado con los competidores de la zona a base de un buen servicio y una buena prescripción, además de resolver problemas y quejas de los clientes de manera efectiva y profesional.
4. Optimizar la productividad y la rentabilidad de la delegación.
5. Control de inventario. Supervisar y controlar los niveles de inventario para evitar excesos o déficits.
6. Reportes y evaluación. Preparar informes periódicos sobre el rendimiento de la delegación y presentarlos a la alta dirección.
7. Gestión de cartera de clientes además de ser el responsable de apertura de nuevos clientes.

En estos casi dos años la delegación consigue unos valores de venta positivos cercanos al 20% anual.

MARZO 2013- ABRIL 2017

RESPONSABLE COMERCIAL, SIBEGAS SL

Ascenso interno en la empresa como responsable de las dos delegaciones de Madrid. Las

funciones fundamentales son las siguientes.

1. Gestión de grandes cuentas. Responsable de la gestión de proyectos importantes en regulación de gas, venta y prescripción de materiales (tubería, accesorios, maquinaria...)
2. Atención al cliente. Responsable de la gestión de incidencias, dudas y soporte a clientes. Acompañamiento en cursos y formaciones.
3. Coordinación de comerciales. Control y coordinación de los dos comerciales de delegaciones. Ayuda en elaboración de presupuestos, propuestas comerciales y apertura de nuevos clientes.

JUNIO 2008- MARZO 2013

COMERCIAL, SIBEGAS SL

Empiezo mi etapa como comercial en una importante empresa de materiales para climatización, agua y gas. Mis labores fundamentales fueron:

1. Gestión de cartera de clientes, profundizando en las relaciones con clientes potenciales y centrándome en la venta cruzada.
2. Control y coordinación del personal. Enfocando mis esfuerzos en el entrenamiento de los responsables de almacén para una gestión correcta de servicio al cliente y una venta al público de máxima calidad. Enfocamos a nuestros colaboradores en una prescripción precisa y acorde a las necesidades del cliente.

EDUCACIÓN

DICIEMBRE 2022- MARZO 2023

PLANIFICACION A3 Y DISEÑO DE EVENTOS KAIZEN

Formación en herramienta de mejora de procesos y mejora continua.
Planificación de acciones, análisis de datos, implementación de nuevos modelos de trabajo.

ENERO 2020- ABRIL 2020, ONLINE.

LIDERAZGO ESTRATEGICO DE EQUIPOS

Curso realizado para desarrollar mis capacidades de liderazgo sobre el equipo, comprensión de sus capacidades, fomento de su desarrollo y ayuda a la consecución de objetivos.

JUNIO 2019

GESTIÓN COMERCIAL DE VENTAS, ONLINE

Curso online para la mejora y perfeccionamiento de la estrategia de venta.
Negociación y acuerdo, localización de puntos fuertes y débiles en cliente...

ENERO 2019

SISTEMAS DE SUELOS, JALLUT.

Capacitación en la prescripción en sistemas de suelos, certificaciones según normativa (antideslizante, alimentaria, etc..)

MAYO 2017

RECUBRIMIENTOS INTUMESCENTES, PPG.

Formación en análisis y calculo para la protección de estructuras metálicas.

JUNIO 2015

OBTENCIÓN ACCESO A LA UNIVERSIDAD, UNED

Acceso a la universidad mediante la UNED rama química.

SEPTIEMBRE 2014

TUBERIA POLIETILENO, PPR Y ACCESORIOS TERMOFUSIÓN, GEORG FISCHER

Curso formativo para la venta y prescripción de tubería PE para la instalación, canalización y distribución de agua y gas.

MARZO 2009

TUBERIA Y ACCESORIOS PE/MULTICAPA, UPONOR

Formación en sistemas de suelo radiante, tubería y accesorios para venta.

SEPTIEMBRE 2007

CURSO ENERGIA SOLAR TERMICA, ASEFOSAN

Capacitación para la venta, calculo e instalación de instalaciones de energía solar térmica.

JULIO 2003

FP ELECTRICIDAD Y ELECTRONICA, IES CARMEN CONDE LAS ROZAS

La competencia general de este título consiste en realizar operaciones auxiliares en el montaje y mantenimiento de elementos y equipos eléctricos y electrónicos, así como en instalaciones electrotécnicas y de telecomunicaciones para edificios y conjuntos de edificios, aplicando las técnicas requeridas, operando con la calidad indicada, observando las normas de prevención de riesgos laborales y protección medioambiental correspondientes y comunicándose de forma oral y escrita en lengua castellana y en su caso en la lengua cooficial propia así como en alguna lengua extranjera.

JUNIO 2000

EDUCACION SECUNDARIA OBLIGATORIA (ESO), VIRGEN DE LA ALMUDENA

Realización de estudios obligatorios en Collado Villalba. Colegio Virgen de La Almudena.

ACTIVIDADES

- Paquete Oficce
- Ingles alto.
- Permiso de conducir
- Vehículo propio
- Disponibilidad geográfica.