



ID-56901
Pablo

Fecha de nacimiento
07-08-1981

Madrid



Experiencia Laboral



Jefe de Centro

LAUSAN

Agosto de 2018 – Actualidad · 2 años y 9 meses
Madrid



Gerente de Hipermercado

Carrefour

Abril de 2016 - Diciembre de 2017 · 1 año y 9 meses
Zafra - Badajoz



Responsable de Zona

ALDI Supermercados

Septiembre de 2012 - Abril de 2016 · 3 años 8 meses
Madrid / Navarra



Ejecutivo de Ventas. Responsable Comercial

Grupos Vacacional y MICE

Pierre & Vacances España

Mayo de 2010 - Septiembre de 2012 · 2 años 5 meses
Andalucía



Recepcionista – Gestión de reservas

TRYP Frankfurt & Sol Don Hoteles

Marzo de 2008 – Noviembre 2009 · 1 año 9 meses
Frankfurt am Main (Alemania) / Torremolinos

Formación Académica

Programa de desarrollo directivo - Instituto San Telmo - 2016

Máster en Dirección de Empresas Turísticas – Univ. Málaga - 2010

Estudiante ERASMUS en Alemania – Univ. Lüneburg -2005

Diplomatura de Turismo - Universidad de Málaga - 2006

Idiomas



Nivel Alto · B2



Nivel Alto · B2

Conocimientos Informáticos

Microsoft Office - Nivel Profesional

SAP - Nivel Avanzado

SALES FORCE (CRM) – Nivel medio

Desglose Experiencia Laboral



Jefe de Centro

LAUSAN

Agosto de 2018 – Actualidad · 2 años y 9 meses

Madrid

Máximo responsable de centro de distribución en el sector del recambio de automóviles.

Principales ámbitos de responsabilidad:

❖ DESARROLLO COMERCIAL:

- Jefe de equipo de ventas
- Gestión de grandes cuentas
- Captación y fidelización de clientes
- Negociación de condiciones. Elaboración de plantillas a medida según tipología de cliente.
- Análisis de indicadores sobre satisfacción del cliente. Adopción de medidas.
- Cumplimiento con el Plan Comercial Nacional.
- Negociación con proveedores para mejorar condiciones.
- Coordinación de promociones puntuales.

❖ GESTIÓN DE EQUIPOS:

- Liderar y motivar a un equipo de hasta 14 personas
- Selección y contratación de personal.

❖ CONTROLLER:

- Gestión de la Cuenta de Explotación de hasta 3 Millones anuales.
- Elaboración del plan estratégico anual.
- Apoyo en la planificación presupuestaria.
- Gestión y análisis de resultados diarios.
- Reporte quincenal y mensual a la dirección regional.

❖ OPERACIONES Y LOGÍSTICA:

- Implantación y supervisión de procedimientos.
- Control del flujo de la Mercancía. Revisión de Stocks, devoluciones, tramitación de garantías y ejecución de planes de reducción de stocks.
- Gestión de la flota de vehículos de reparto. Optimización de rutas de entrega.
- Inventarios. Análisis y diseño de planes de acción
- Garantizar la certificación constante de Calidad ante auditorías.
- Control del mantenimiento de activos del centro.
- Contratación de servicios externos.





Gerente de Hipermercado

Carrefour

Abril de 2016 - Diciembre de 2017 · 1 año y 9 meses

Zafra - Badajoz

Máximo responsable del Hipermercado en todas sus áreas de negocio.

Principales ámbitos de responsabilidad:

❖ **GESTIÓN DE EQUIPOS:**

- Liderar y motivar a un equipo de hasta 90 personas
- Selección y contratación de personal.
- Interlocutor frente Comité de Empresa

❖ **CONTROLLER:**

- Gestión de la Cuenta de Explotación de hasta 16M€/anuales.
- Elaboración del plan estratégico anual.
- Apoyo en la planificación presupuestaria.
- Gestión y análisis de resultados diarios.
- Reporte quincenal y mensual a la dirección regional.

❖ **OPERACIONES Y EXPLOTACIÓN:**

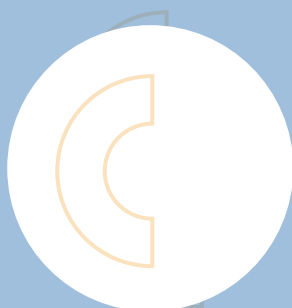
- Cumplimiento con el Modelo Organizativo Carrefour.
- Implantación y supervisión de procedimientos.
- Control del flujo de la Mercancía. Revisión de Stocks, devoluciones y ejecución de planes de reducción de stocks.
- Inventarios. Análisis y diseño de planes de acción
- Garantizar la certificación constante de Calidad ante auditorías.
- Control del mantenimiento de activos del centro.
- Contratación de servicios externos.
- Coordinación de reformas.

❖ **DESARROLLO COMERCIAL:**

- Análisis de indicadores sobre satisfacción del cliente. Adopción de medidas.
- Cumplimiento con el Plan Comercial Nacional.
- Montaje y puesta en escena de campañas estacionales e implantaciones especiales
- Revisión del Surtido. Implantación de mejoras e integración de productos locales.
- Negociación con proveedores para la asignación de cabeceras y exposiciones adicionales.
- Coordinación de promociones puntuales.

❖ **RELACIONES INSTITUCIONALES:**

- Relación directa con los principales interlocutores locales y provinciales
- Participación en Ferias de Exposición. Coordinación para el diseño y montaje de Stand. Elaboración del Programa junto con Entidades locales y Proveedores de alimentación
- Delegado regional de la Fundación Solidaridad de Carrefour





Responsable de Zona

ALDI Supermercados

Septiembre de 2012 - Abril de 2016 · 3 años 9 meses

Madrid / Navarra

Responsable del área de Explotación y RRHH de distintos centros:

- 6 Supermercados en Navarra · Jul'13 – Oct'14
- 6 a 8 Supermercados en Madrid y Castilla León · Nov'14 – Abr'16

Principales ámbitos de responsabilidad:

❖ GESTIÓN DE EQUIPOS:

- Liderar y motivar a un equipo de 50 a 100 personas
- Selección y formación de personal
- Gestión laboral: altas, traslados y bajas

❖ EXPLOTACIÓN:

- Colaboración en los presupuestos anuales e implantación de medidas para su consecución
- Gestión y análisis de la cuenta de explotación de cada tienda
- Acciones de fomento de ventas. Identificación de oportunidades de negocio y planificación de acciones promocionales
- Control y gestión de la mercancía.
- Realización y Supervisión de inventarios. Planes de acción.
- Reporte mensual a la dirección nacional
- Supervisión del cumplimiento de las normas de empresa, plan general de higiene, prevención de riesgos laborales
- Representación de la empresa frente organismos oficiales y proveedores de servicios

PROYECTOS ESPECIALES

❖ APERTURA DE 2 TIENDAS EN MADRID:

- Responsable del Reclutamiento y Formación de los equipos
- Responsable de Planificación y Ejecución de la operativa:
 - Recepción e instalación de activos
 - Supervisión de trabajos de montaje y decoración
 - Colaboración con gremios y proveedores,
 - Gestión logística de la mercancía. Pedidos e implantación
 - Planificar acciones de promoción de apertura

❖ REFORMAS DE AMPLIACIÓN Y MODERNIZACIÓN DE 3 TIENDAS

- Máximo responsable de la ejecución operativa
- Planificación de fases de actuación y equipos de trabajo
- Coordinación supervisión de las obras y activos

❖ CIERRE DE 2 TIENDAS

- Máximo responsable de la ejecución operativa
- Gestión de traslados y bajas de personal
- Optimización de la operativa logística de la mercancía

❖ RESPONSABLE DE IMPLANTACIONES

- Responsable del equipo de implantaciones. Elaboración de planogramas de implantación para homogeneizar 70 tiendas.





**Responsable Comercial Grupos
Vacacional y MICE**

Pierre & Vacances España

Mayo de 2010 - Septiembre de 2012 · 2 años 5 meses
Andalucía

Principales ámbitos de responsabilidad:

- Cooperación en la elaboración y ejecución de la estrategia comercial para los 7 complejos hoteleros ubicados en Andalucía.
- Cotización de estancias Vacacionales y MICE de Grupos.
- Negociación B2B de condiciones con diferentes intermediarios turísticos.
- Gestor del CRM de clientes y agentes de intermediación.
- Relación con agencias receptoras para la captación de estancias de grupos y provisión de servicios en destino.
- Participación en Workshops, ferias y exposiciones.
- Promoción de los complejos turísticos mediante organización de Fam Trips, y visitas comerciales a agencias de viajes, agencias receptoras y turoperadores.



Recepcionista – Gestión de reservas

TRYP Alemania & Sol Meliá España

Marzo de 2008 – Noviembre 2009 · 1 año 9 meses
Frankfurt am Main / Torremolinos

Recepcionista en Hotel TRYP Frankfurt 4* por un periodo de 6 meses y en Sol Don Hoteles 4* de Torremolinos durante un año.

- Funciones propias de Recepción: Check-in/out
- Gestión de Reservas
- Gestión de Reclamaciones
- Coordinación con departamentos periféricos: Bar, Restaurante, Pisos



**Comercial Inmobiliario
Inmobiliaria Pedevilla S.L.**

Octubre 2006 - Marzo de 2008 · 1 año 5 meses
Torremolinos

- Asesoramiento comercial a potenciales clientes
- Captación de productos inmobiliarios
- Preparación de documentación para trámites de compra venta
- Negociación de márgenes con promotoras inmobiliarias

