

ID-43119

RUBÉN E.
11/08/1991



**FORMACIÓN
REGLADA**



EAE Business
School

2009 - 2014 **Licenciatura Administración y Dirección de Empresas**
(Universidad de Valencia)

2014 - 2016 **Máster en Dirección de RRHH**

(EAE Escuela de Negocios,
Barcelona)

EXPERIENCIA LABORAL



LEROY MERLIN, VENDEDOR PROYECTO CERÁMICA (Sagunto) Oct. 21 – Act

Venta y seguimiento de proyectos de instalación de materiales cerámicos.

Desde mi puesto como Vendedor Proyecto, me encargo de la gestión del proceso comercial y el diseño de las reformas, coordinación de los equipos logísticos para garantizar la entrega de materiales en tiempo y forma, dirección de los equipos de reforma y supervisión de trabajos y cierre de proyectos y revisiones de final de obra.

LIDL, JEFE DE VENTAS (Valencia) Sept. 19 – Sept. 20

Responsable de área comercial compuesta por 4 tiendas con una facturación media de 5 millones al año y una plantilla de 20 empleados por tienda (jefe de tienda, adjuntos, asistentes y cajeros).



RRHH: Gestión integral de equipos

- Selección de nuevas incorporaciones y gestión de bajas
- Planificación de la Formación y carrera del personal
- Evaluaciones de desempeño

Ventas: Responsable del cumplimiento de los objetivos de facturación

- Supervisión y apoyo a la gestión del gerente de tienda
- Revisión de la correcta ejecución y cumplimiento los procesos de tienda
- Análisis de los resultados sobre los planes de venta
- Definición de Planes de contingencia

DANONE, SALES MANAGER (Gipuzkoa) Jun. 17 – Sept. 19

Responsable de un área comercial de 10 millones de facturación media anual. Gestión de proveedores de servicios: equipo de 25 reponedores, 3 Gestores de Punto de Venta, equipo de almacén y 11 camiones.

Gestión integral área comercial:



- Dirección de equipos de proveedores de servicios comerciales. Detección de necesidades de contratación , análisis KPIs, formaciones para campañas específicas, etc
 - Negociación con responsables de grandes centros para la maximización del impacto de los planes diseñados por los responsables de cuenta.
 - Gestión integral de datos del área de responsabilidad, corrección de los desvíos detectados e identificación y puesta en marcha de planes de mejora.
- Diseño de rutas logísticas para la optimización del rendimiento de los proveedores de servicios. - Propuesta y gestión de proyectos comerciales y multidepartamentales que contribuyan al incremento en ventas mediante un mejor engranaje y funcionamiento del aparato comercial.

Gestión de cuentas:

- Apoyo al responsable de cuentas regionales como gestor especializado en Uvesco, principal cuenta regional con más del 50% de facturación concentrado en mi sector. - Responsable de la cuenta regional ROMEN, principal cuenta local del sector

DANONE, GESTOR COMERCIAL (Canarias) Mar. 16 – Jun. 17

Gestor especializado en Dinosol, principal cuenta del área, al cargo de sus 73 puntos de venta en Tenerife y enlace de contacto con el responsable de la cuenta para los gestores del resto de islas. Principal colaborador del gestor de cuenta en el diseño y presentación de planes estratégicos y planes promocionales así como del análisis de los resultados.

Gestión del distribuidor local de La Gomera. Máximo responsable del engranaje comercial en la isla (pre venta, reposición y distribución)

Gestión puntos de venta y apoyo en gestión de cuentas:



- Negociación con responsables de centros para la maximización de impacto de planes desde el terreno.
 - Liderar desde el terreno los proyectos de mejora vinculados a mi cuenta así como evaluar su impacto y recoger feedback del resto de gestores para proponer mejoras.
 - Presentación de planes de cuenta y resultados de Dinosol al resto de departamentos y Gestores de la empresa.
- Análisis y optimización de surtidos en PDV.

Gestión integral de área comercial:

- Estudio y mejora continua de las rutas de venta, reposición y logística.
- Estructuración y optimización de los circuitos de aprovisionamiento y estocaje adaptados a la doble insularidad.
- Traslado de planes nacionales y regionales al ámbito local.
- Afianzamiento de relaciones con los principales agentes implicados en el negocio en la isla (distribuidores, franquiciados, líderes de cadena Horeca) en busca de nuevas oportunidades de negocio y mejoras en los engranajes comerciales ya existentes.

SALES ASSISTANT (Valencia) Oct.14 – Feb.15

Asistente en departamento de Marketing, Análisis de mercado y Administración.



- Análisis de ventas.
- Análisis de competencia y mercado.
- Store Check lineales.
- Reparto y control de facturación.

PRINCIPALES COMPETENCIAS LABORALES

- Trabajo en equipo
- Liderazgo de equipos
- Análisis de datos y reportes
- Relaciones comerciales de confianza
- Negociación
- Planificación y logística

IDIOMAS Y FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- Castellano (Nativo)
- Valenciano (Bilingüe)
- Inglés (Equivalente B2)

INESEM, PROJECT MANAGEMENT. CERTIFICACIONES INTERNACIONALES (2019)