



INFORMACIÓN DE CONTACTO

-  Tarragona
-  616-24-47-12
-  jessicalopezramos@gmail.com

RESUMEN PROFESIONAL

Profesional del Retail con amplia trayectoria en gestión de tiendas, liderazgo de equipos y coordinación operativa. Comprometida con la excelencia en la atención al cliente, la consecución de objetivos de ventas y la implementación de procesos eficientes.

EDUCACIÓN

BACHILLERATO

CFA VILASECA

2022 - 2024

CURSANDO GRADO SUPERIOR

ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

IOC

2025-ACTUALIDAD

Jessica López

AREA MANAGER-TEAM LEADER

EXPERIENCIA LABORAL

TEAM LEADER

KAVE HOME

2025 - ACTUALIDAD

- Gestión integral de la tienda, asegurando el cumplimiento de los objetivos de venta y la rentabilidad del negocio.
- Supervisión y apoyo a los distintos canales de venta (particular, PRO e interiorismo, asegurando la excelencia en el servicio y la consecución de objetivos.
- Liderazgo de equipo: selección, formación, organización de turnos y motivación del personal para alcanzar altos niveles de rendimiento y satisfacción.
- Análisis de KPIs y reporting para la toma de decisiones estratégicas.
- Implantación de Visual Merchandising siguiendo las directrices de la marca y adaptándolas al mercado local.
- Gestión de stock, pedidos y control de inventario para garantizar disponibilidad de producto y optimización de costes.
- Atención al cliente y resolución de incidencias, ofreciendo una experiencia de compra excelente.

HABILIDADES

HARD SKILLS (COMPETENCIAS TÉCNICAS)

- GESTIÓN DE EQUIPOS Y LIDERAZGO
- PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA Y COMERCIAL
- ANÁLISIS DE KPIs Y CONTROL DE OBJETIVOS
- GESTIÓN DE STOCK E INVENTARIOS
- NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES
- VISUAL MERCHANDISING
- ESTRATEGIAS DE MARKETING Y PROMOCIONES
- MANEJO DE NAVISION, POWER BI, HOME BI ME, ERP Y SAP
- DOMINIO DE EXCEL Y HERRAMIENTAS OFIMÁTICAS
- GESTIÓN DE APERTURAS Y REFORMAS DE TIENDAS

SOFT SKILLS (COMPETENCIAS PERSONALES)

- ORIENTACIÓN A RESULTADOS
- COMUNICACIÓN EFECTIVA
- RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS
- CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN
- TRABAJO EN EQUIPO
- PENSAMIENTO ESTRATÉGICO
- ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN DEL TIEMPO
- ORIENTACIÓN AL CLIENTE

EXPERIENCIA LABORAL

REGIONAL MANAGER

PERFUMERIAS GOTTA

2022 - 2024

- Definición e implementación de estrategias comerciales para alcanzar los objetivos de venta en tiendas físicas y canal online.
- Gestión de equipos de ventas, formación y motivación para mejorar el rendimiento y la experiencia del cliente.
- Análisis de KPIs (ventas, ticket medio, rotación de producto) y elaboración de informes para la toma de decisiones.
- Planificación de campañas de marketing (temporadas, rebajas, lanzamientos de perfumes y cosmética).
- Coordinación con proveedores y marcas para acciones promocionales y negociación de condiciones comerciales.
- Gestión del visual merchandising en colaboración con equipos internos para garantizar una imagen de marca coherente.
- Control de stock y previsión de demanda, optimizando el surtido en base a tendencias y ventas históricas.

Compradora de Complementos

- Selección y negociación con proveedores nacionales e internacionales para asegurar las mejores condiciones de compra.
- Gestión del surtido de productos de complementos (accesorios, bolsos, bisutería, etc.) acorde a las tendencias del mercado y perfil del cliente.
- Análisis de ventas y rotación para ajustar el aprovisionamiento y maximizar la rentabilidad.
- Control de márgenes y pricing para cumplir con los objetivos de rentabilidad.
- Planificación de colecciones y calendario de lanzamientos, alineando compras con las campañas comerciales.
- Supervisión del stock en almacén y puntos de venta para evitar roturas o sobrestock.

Jessica López

EXPERIENCIA LABORAL

ÁREA MANAGER

PERFUMERIAS DOUGLAS

2019 - 2022

Ámbito: Cataluña, Levante y Aragón (+23 puntos de venta)

- Gestión integral de la red de tiendas garantizando el cumplimiento de objetivos de venta, rentabilidad y estándares operativos.
- Liderazgo, formación y motivación de equipos de gerentes y responsables de tienda, asegurando una comunicación efectiva y alineación con los valores de la compañía.
- Análisis de KPIs y reporting (ventas, productividad, margen, rotación de personal) para implementar planes de acción correctivos y de mejora.
- Planificación comercial y supervisión de campañas de marketing y promociones, asegurando la correcta ejecución en tienda.
- Control de stock y supervisión de inventarios, optimizando la gestión de producto para evitar roturas y sobrestock.
- Implantación de visual merchandising y estándares de imagen de marca en todos los puntos de venta.
- Negociación y gestión de incidencias con proveedores y servicios externos, garantizando la operativa diaria sin incidencias.
- Control de costes y optimización de recursos, manteniendo los márgenes y la rentabilidad en la zona asignada.
- Detección de talento y desarrollo de equipos, fomentando la promoción interna y planes de carrera.
- Gestión de aperturas, cierres y reformas de tiendas, asegurando el cumplimiento de los plazos y estándares corporativos.

Jessica López

EXPERIENCIA LABORAL

ÁREA SALES COACH

PERFUMERIAS DOUGLAS

2018 - 2019

Ámbito: Cataluña, Levante y Aragón

- Soporte en la integración operativa y de procesos durante la adquisición de 3 compañías, asegurando la alineación con la estrategia corporativa.
- Implantación de estándares comerciales y de servicio, garantizando la homogenización de procedimientos en todas las tiendas integradas.
- Formación y acompañamiento a equipos de ventas y responsables de tienda para la correcta adaptación a nuevos sistemas, protocolos y cultura de empresa.
- Análisis de KPIs y seguimiento de la evolución del negocio en los puntos de venta integrados, detectando oportunidades de mejora.
- Gestión del cambio y comunicación interna, fomentando la motivación y minimizando el impacto en equipos durante el proceso de integración.
- Colaboración con departamentos transversales (Marketing, Compras, Operaciones) para asegurar una transición eficaz y sin incidencias.

Jessica López

EXPERIENCIA LABORAL

STORE MANAGER

PERFUMERIAS DOUGLAS

2017 - 2018

- Gestión integral del punto de venta, asegurando el cumplimiento de objetivos de venta, rentabilidad y estándares de calidad.
- Liderazgo y desarrollo del equipo, organizando turnos, motivando y formando al personal en técnicas de venta y servicio al cliente.
- Planificación y control del stock, gestionando pedidos y garantizando la disponibilidad de productos sin exceso de inventario.
- Implantación de campañas comerciales y visual merchandising, asegurando la correcta exposición del producto y la imagen de marca.
- Seguimiento y análisis de KPIs (ventas, ticket medio, productividad, conversión), elaborando informes para implementar acciones de mejora.
- Gestión de incidencias y resolución de conflictos para garantizar la satisfacción del cliente y la eficiencia operativa.
- Cumplimiento de normativas internas y protocolos de seguridad en el punto de venta.

STORE MANAGER

PERFUMERIAS BODYBELL

2013-2017

- Gestión integral del punto de venta, asegurando el cumplimiento de objetivos de venta, rentabilidad y estándares de calidad.
- Liderazgo y desarrollo del equipo, organizando turnos, motivando y formando al personal en técnicas de venta y servicio al cliente.
- Planificación y control del stock, gestionando pedidos y garantizando la disponibilidad de productos sin exceso de inventario.
- Implantación de campañas comerciales y visual merchandising, asegurando la correcta exposición del producto y la imagen de marca.
- Seguimiento y análisis de KPIs (ventas, ticket medio, productividad, conversión), elaborando informes para implementar acciones de mejora.
- Gestión de incidencias y resolución de conflictos para garantizar la satisfacción del cliente y la eficiencia operativa.
- Cumplimiento de normativas internas y protocolos de seguridad en el punto de venta.

Jessica López

EXPERIENCIA LABORAL

STORE MANAGER

PERFUMERIAS GALA

1998 - 2013

- Gestión integral del punto de venta, asegurando el cumplimiento de objetivos de venta, rentabilidad y estándares de calidad.
- Liderazgo y desarrollo del equipo, organizando turnos, motivando y formando al personal en técnicas de venta y servicio al cliente.
- Planificación y control del stock, gestionando pedidos y garantizando la disponibilidad de productos sin exceso de inventario.
- Implantación de campañas comerciales y visual merchandising, asegurando la correcta exposición del producto y la imagen de marca.
- Seguimiento y análisis de KPIs (ventas, ticket medio, productividad, conversión), elaborando informes para implementar acciones de mejora.
- Gestión de incidencias y resolución de conflictos para garantizar la satisfacción del cliente y la eficiencia operativa.
- Cumplimiento de normativas internas y protocolos de seguridad en el punto de venta.