

Perfil Profesional

Emprendedor con casi 20 años de experiencia liderando mi propio negocio en los sectores inmobiliario y HORECA. Especializado en la gestión integral de proyectos, la dirección de establecimientos hosteleros y la expansión de mi red de contactos. Con una sólida trayectoria en el desarrollo de estrategias comerciales. Actualmente, trabajo como Auditor de Mercado para Nielsen, recopilando y analizando datos de mercado para marcas líderes como Mahou y Coca-Cola, y diversas distribuidoras de alcohol. Busco nuevos retos que me permitan aplicar mis habilidades empresariales en cualquier sector.

Experiencia Laboral

Auditor de Mercado – Nielsen

Almería | 2024 – Presente

- Recopilación y análisis de datos de mercado para marcas líderes como Mahou y Coca-Cola.
- Evaluación de la distribución y el posicionamiento de productos en el mercado.
- Colaboración con los equipos comerciales para optimizar la estrategia de ventas.

Autónomo – Sector Inmobiliario

España | 2005 – Presente

- Gestión completa de proyectos inmobiliarios, desde la adquisición hasta la venta y arrendamiento de propiedades.
- Creación de estrategias comerciales para captar clientes y aumentar el volumen de ventas.
- Estudio y análisis del mercado inmobiliario para detectar oportunidades de inversión y crecimiento.
- Coordinación de todos los aspectos operativos y financieros, incluyendo negociaciones con clientes y proveedores.
- Mantenimiento de relaciones a largo plazo con clientes y socios, fortaleciendo la red comercial.

Director y Fundador – Grupo Empresarial Propio

Provincias de Almería, Málaga y Cádiz | [20XX] – Presente

- Dirección y expansión de varios establecimientos en el sector HORECA, liderando equipos y gestionando todas las operaciones diarias.
- Desarrollo de conceptos de negocio innovadores, que resultaron en el crecimiento sostenido de mis negocios en diferentes regiones.
- Diseño e implementación de estrategias de marketing y ventas para incrementar la afluencia de clientes y mejorar la rentabilidad.
- Supervisión de la calidad del servicio, optimizando la eficiencia operativa y asegurando altos niveles de satisfacción del cliente.
- Negociación con proveedores y gestión de contratos para maximizar los beneficios



operativos.