

David Jiménez Castillo



627465523

davidjimenezcastillo03@gmail.com

Profesional encargado de coordinar, dirigir y supervisar un conjunto de tiendas, con la finalidad de adaptar el funcionamiento de cada punto de venta a la política comercial.

Capacitado para aumentar la rentabilidad de la zona y cumplir los objetivos marcados por la empresa.

APTITUDES

- Comercialización estratégica.
- Capacidad de liderazgo.
- Capacidad de análisis de ventas.
- Habilidad comunicativa y social.
- Flexibilidad.
- Resolutivo.

T

COMPETENCIAS

- Eficiente.
- Iniciativa.
- Orientación a los resultados
- Planificación y organización
- Pro-actividad.
- Toma de decisiones.
- Trabajo en equipo.

LOGROS

- Aumento de un 20% de las ventas anuales.
- Mejora de la imagen comercial.
- Crecimiento y desarrollo profesional del equipo de la zona.

FORMACIÓN

- Bachiller. 1998
- Curso de tendencia y moda (IED Madrid On-line)
- Curso de coordinación y merchandising (Centro Inditex)
- B1 Cambridge.
- B2 Cambridge(en curso)

EXPERIENCIA LABORAL.

STORE MANAGER

Tendam (13 empleados)

06/2021-Actualidad

- Supervisar al equipo y priorizar todas las responsabilidades priorizando el servicio al cliente.
- Establecimiento de objetivos de ventas proporcionando retroalimentación al personal de ventas pertinente.
- Comunicar al equipo los objetivos conseguidos
- Promover y apoyar actividades de venta
- Identificar, analizar y proponer cualquier área de desarrollo de ventas
- Mantener organización y visual de acuerdo a la imagen de la empresa
- Motivación del equipo para lograr objetivos/ resultados
- Resolución de conflictos de manera eficiente

RESPONSABLE DE ZONA (Comercial e Imagen).-

Inditex Andalucía (20 establecimientos)

11/2004 - 01/2020

- Coordinación y supervisión del equipo de la zona y control de la imagen corporativa.
- Exposición de producto: implementar, adaptar, desarrollar y supervisar las normas de la empresa.
- Análisis de indicadores comerciales de desempeño (KPIs).
- Elaboración de planes de venta y acciones comerciales en función de los resultados e indicadores.
- Gestión del stock y resolución de incidencias.
- Detección y desarrollo del talento: colaboración con RRHH en la identificación de potenciales en las tiendas, en la definición y supervisión de los planes de formación.
- Formación sobre estrategias de éxito al equipo, para satisfacer los objetivos operaciones y de ventas.

RESPONSABLE DE SECCIÓN.-

Sprinter - Jaén, Andalucía

03/2002 - 10/2004

- Análisis y seguimiento de los resultados de la sección.
- Gestionar pedidos, stock, mermas, márgenes con los objetivos fijados, visual merchandising.
- Seguimiento de tendencias del mercado y competencias.