

Miguel Angel González Mejías

mangegon1@yahoo.es – 678150562



- . Dirección ventas
- . Transversalidad en áreas de negocio y aprovisionamiento .
- . Desarrollo objetivos y presupuestos.
- . Aplicación política comercial , Pricing.
- . Apertura de centros.
- . Equipos: selección y desarrollo
- Gestión del negocio/control Financiero

Formación

- Estudios de Técnico Informática de sistemas por la Universidad de Oviedo

Experiencia laboral

Junio 2024- actualidad

Dirección - Grupo Fhoa- Muebles e Interiorismo

- . Funciones de Dirección en empresa de mobiliario de hogar e interiorismo.
- . Plantilla total de 35 colaboradores.
- . Control y gestión comercial y económica de cuatro puntos de venta.
- . Animación de equipos comerciales.
- . Gestión de Cuentas de Explotación
- . Seguimiento Kpi's.

ene 2024-may 2024

Responsable B2b Automoción- Blendio

- . Gestión comercial y venta Flotas/Industriales
- . Prospección/ Captación leads/CRM
- . Seguimiento ventas y cartera
- . Desarrollo del negocio B2B
- . Gestión de incidencias
- . Postventa

Ene 2021-ago 2023

Responsable área Ventas Técnicas/ Comité Dirección- Leroy Merlin

- ☐ Equipo total de 22 colaboradores a mi cargo
- ☐ Líder Sector Técnico
- ☐ Electricidad , clima, EERR, herramienta, ferretería e industrial
- ☐ Responsable máximo de negocio. Cuenta de resultados
- ☐ Selección y desarrollo de equipos
- ☐ Gestión del negocio, animación comercial y ventas.
- ☐ Mercados On Line, Long Tail, venta tradicional
- ☐ NPS. Desarrollo Customer Experience

Feb 2015 – ene 2021 Gerente de tienda – Media Markt Bilbao

- ☐ Equipo total de 60-80 colaboradores, repartidos en equipos de ventas, servicios, logística y administración.
- ☐ Superficie total 3.200 m2. Referencias de producto 30.000.
- ☐ Responsable Dirección y Management de los equipos, selección, gestión y animación comercial en ventas. Responsable Customer Experience.
- ☐ Facturación 30 M€

Ene 2014 – feb 2015 Director de Centro- AKI Bricolaje Girona

- ☐ Equipo total de 50 personas, repartidos en equipos de ventas, cajas, logística y administración
- ☐ Superficie total 3.000m2. Referencias de producto 30.000.
- ☐ Responsable Dirección y Management de los equipos, selección, gestión y animación comercial en ventas.
- ☐ Responsable Visual tienda y Marketing.

Ene 2005 - feb 2013 Director de tienda - Brico Depot

- ☐ Apertura y puesta en marcha de los distintos centros a mi cargo.
- ☐ Selección de personal y desarrollo del mismo
- ☐ Responsable Cuenta de explotación y Negocio en las tiendas Valladolid. (3 años) y Asturias (4 años).
- ☐ Equipo total de 70 personas repartidos en Ventas, cajas, Admon, RRHH y Logístico.
- ☐ Areas sectores: técnico, habilitación y construcción
- ☐ Superficie total 10.000m2. Referencias de producto 20.000.
- ☐ Responsable Dirección y Management de los equipos, gestión y animación comercial en ventas.

Nov 1995 – ago 2004 **Jefe de Ventas** LIDL Supermercados

- ☐ Apertura de 15 nuevas tiendas en Asturias y Galicia.
- ☐ Responsable de un área de 15 tiendas a mi cargo.
- ☐ Gestión de las ventas y aplicación de la política comercial de la empresa
- ☐ Responsable Merchandising regional
- ☐ Responsable de las distintas cuentas de explotación a mi cargo. Facturación 35- 40 M€.
- ☐ Referencias por tienda 5000.
Selección del personal a mi cargo (120 colaboradores).
- ☐ Delegado Comité de seguridad y Salud para la zona de Asturias
- ☐ Gestión área de RRHH en la zona a mi cargo: Contrataciones, Aplicación y ejecución Procedimientos Laborales. Representación legal.

Jun 1991 – jun 1994 **Responsable de Tienda y Almacén - Suministros**
Industriales y Construcción Caminoval S.L.

- ☐ Responsable Pedidos y aprovisionamiento de existencias
- ☐ Control entradas/ albaranes y facturación
- ☐ Gestión de un pequeño equipo de personas a mi cargo
- ☐ Atención al cliente, captación y fidelización de carteras.
- ☐ Elaboración de rutas y planes de reparto.
- ☐ Definición plan de objetivos y resultados económicos.

Idiomas

-  Francés: Nivel Medio.

Datos de interés

-  Perfil muy comercial, bien direccionado y orientado a la satisfacción cliente.
-  Liderazgo claro y fijación de estrategias comunes para la consecución de objetivos.
-  Visión de negocio, gestión y optimización de recursos en el manejo de cuentas de explotación.
-  Profesional polivalente con alta capacidad de negociación.