

Rafael Tejedor Martínez



Dedicado Consultor de Marketing y Merchandising con más de 10 años de experiencia en la gestión y optimización de puntos de venta. Especializado en la implementación de imagen corporativa y layout de tiendas, con un historial probado de incremento de facturación en diversos sectores. Certificado en liderazgo de equipos, con experiencia en negociaciones y planificación estratégica. Con habilidades únicas para satisfacer las necesidades del mercado, se aportará valor a cualquier empresa que busque innovación y resultados.

✉ rafaeltejedormartinez@gmail.com 📍 Madrid

☎ 606111182

EXPERIENCIA LABORAL

Consultor de Marketing y Merchandising

Empresa Construcción

Madrid

03/2012 – Presente

- Realicé visitas a puntos de venta de socios en la Península Ibérica e Islas.
- Realicé viajes internacionales a ciudades como Nueva York, Roma, París y Bruselas.
- Implementé la imagen corporativa de la empresa, garantizando su correcta representación en el mercado.
- Optimicé el layout y la distribución de tiendas para maximizar la eficiencia y accesibilidad.
- Coordine montajes de exteriores y tiendas, asegurando un impacto visual positivo.
- Logré incrementar la facturación de los puntos de venta mediante estrategias de merchandising efectivas.
- Mantuve reuniones periódicas con proveedores para alinear objetivos comerciales.
- Planifiqué universos comerciales adaptados a las necesidades del mercado.
- Explicé conceptos clave en exposiciones durante Juntas de Accionistas y Reuniones Comerciales.
- Organicé eventos y ferias en colaboración con proveedores para promover productos.

Jefe de Sector

Leroy Merlin

Madrid

10/2006 – 03/2012

- Gestioné la cuenta de explotación, asegurando el cumplimiento de los KPIs establecidos.
- Supervisé equipos de más de 30 personas, facilitando un entorno laboral productivo.
- Realicé inventarios riguroso para optimizar el control de stock.
- Negocié con proveedores para conseguir condiciones ventajosas y mejorar márgenes de beneficio.
- Establecí y alcancé objetivos cuantitativos y cualitativos para el departamento.
- Organicé el montaje de Operaciones Comerciales (OPECOM) para impulsar las ventas.
- Formé al equipo de la tienda en técnicas comerciales y atención al cliente.
- Participé en comités de dirección, realizando asignaciones de espacios comerciales y objetivos de sector.
- Supervisé las permanencias de tienda, asegurando el mantenimiento de estándares.]],{

Jefe de Sección E.F.C.S.

Carrefour

Málaga y Madrid

03/2001 – 09/2006

- Dirigí la gestión de equipos, fomentando el desarrollo profesional.
- Implementé operaciones comerciales para mejorar la eficiencia del departamento.
- Definí y asigné objetivos a los vendedores, maximizando el rendimiento de ventas.
- Gestioné devoluciones de productos, optimizando el flujo de mercancía.
- Supervisé la gestión del almacén, asegurando una adecuada rotación de stock.
- Aumenté las ventas de la sección mediante estrategias de marketing específicas.
- Realicé inventarios regulares para mantener la precisión de los registros.

EDUCACIÓN

Licenciado - Ciencias Económicas y Empresariales

Universidad Complutense de Madrid

Madrid

10/1988 – 06/1997

- Especialidades: Auditoría y Análisis de los Estados Contables, Dirección Empresarial y Marketing

CONOCIMIENTOS

Marketing

Merchandising

Gestión de equipos

Gestión de cuenta de explotación

Inventarios

Negociaciones con proveedores

Operaciones comerciales

Gestión de devoluciones

Gestión del almacén

Ventas

Auditoría

Análisis de los Estados Contables

Dirección Empresarial

Contabilidad

Macroeconomía

Informática

Formación

Implementación de imagen corporativa

Layout y distribución de tiendas

Montajes de exteriores y tiendas

Planificación de universos

Exposiciones

Eventos

Comités de dirección

Asignación de espacios comerciales

Asignación objetivos vendedores

IDIOMAS

Español

Nativo

Portugués

Medio

Francés

Medio-Alto

Inglés

Básico

CERTIFICADOS

curso Bolsa

Visión Comités

Gestión de Compras

Operaciones Comerciales (OPECOM)

Merchandising

RRHH: El Papel del Manager

Dirección por objetivos

Organización de Tareas

Formación en Ventas