



MAX RODRÍGUEZ

MORENO VALLE

Zaragoza, Zaragoza, España

 (+34) 602 51 36 44

 cilindrin@gmail.com

Competencias Clave

- Gestión de operaciones
- Captación de clientes
- Negociación y cierre de ventas
- Atención al cliente
- Fidelización de clientes
- Gestión y desarrollo de Ecommerce
- Optimización de márgenes y costes
- Logística y coordinación de envíos
- Gestión de inventario y stock
- Organización y planificación
- Mejora de procesos operativos

Idiomas

- Español: Nativo
- Inglés: Nativo

Formación

Bachillerato Ed W. Clark High School (EE. UU.)

Logros

- Generación de +100.000 € anuales en ventas (online y presencial)
- Gestión de +5.000 operaciones comerciales anuales
- Desarrollo de una base clientes con alta recurrencia
- Implementación de un modelo de venta multicanal (online y presencial)
- Optimización de márgenes mediante reducción de costes y mejora de procesos

Herramientas

- Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint)
- Plataformas de Ecommerce y marketplaces
- Gestión de ventas multicanal
- Redes sociales y marketing digital
- Gestión de inventario y control de stock
- Coordinación logística y gestión envíos

Acerca de mí

Profesional con más de 6 años de experiencia en gestión de operaciones, ventas y logística en entornos dinámicos, tanto digitales como presenciales.

Experiencia en la gestión integral del ciclo de negocio, desde la adquisición de productos hasta la venta y entrega al cliente, alcanzando más de 100.000 € anuales en facturación.

Perfil orientado a resultados, con capacidad para optimizar procesos, mejorar márgenes y gestionar altos volúmenes de operaciones, manteniendo una atención al cliente de calidad.

Acostumbrado a trabajar tanto de forma autónoma como en entornos colaborativos, con alta capacidad de adaptación, organización y aprendizaje continuo.

Experiencia Laboral

Gestor de negocio independiente / Ecommerce

Las Vegas, EE. UU. 2018–2026

Gestión Comercial y Ventas

- Gestión completa del proceso comercial, desde captación hasta fidelización del cliente
- Comercialización de productos en múltiples categorías, optimizando rotación y rentabilidad
- Generación de más de 100.000 € anuales en ventas (online y presencial)
- Gestión de más de 5.000 transacciones anuales, con alta tasa de clientes recurrentes

Ecommerce y Canales Digitales

- Gestión de ventas en plataformas de Ecommerce y canales digitales
- Desarrollo y gestión de una página web propia para venta directa
- Creación y optimización de anuncios para maximizar la visibilidad y conversión
- Promoción de productos en redes sociales y canales digitales
- Creación de contenido visual y audiovisual (fotografía y vídeo) orientado a la venta
- Elaboración de demostraciones personalizadas de producto para facilitar la decisión de compra

Optimización de Negocio

- Análisis de precios, costes y márgenes para mejorar la rentabilidad
- Negociación con proveedores y búsqueda de oportunidades de compra
- Mejora continua de procesos para aumentar eficiencia y calidad del servicio
- Adaptación de estrategias según producto, canal y demanda

Disponibilidad

- Incorporación inmediata
- Disponibilidad horaria completa

Alta capacidad de adaptación y aprendizaje rápido.