



ID-52452

28944 Fuenlabrada, Madrid
23/04/1970

Experiencia profesional

Kwb Germany GmbH (Einhell)

Marzo 2017 – Enero 2019

Funciones

- **Area manager nacional** (mercado tradicional)
- Responsable de consumibles y accesorios para electroportatil en mercado tradicional.

Gestión comercial

- Creación y desarrollo de la gama y comercialización, para España.
- Formación y técnica de venta, al equipo comercial
- Seguimiento y planes de acción para el desarrollo de los resultados.
- Realización y cierre de acuerdos comerciales, con clientes.

Logros

- Desarrollo de más 80 puntos de venta nuevos en 2018.
- Participación y presentación en convenciones regionales
- Consecución de bugets anuales.

Bricodepot

Febrero 2015 – Febrero 2017

Funciones

- **Miembro del comité de dirección** de la tienda
- Sector técnico: herramientas, ferretería, electricidad, clima, iluminación, pinturas

Gestión comercial

- Seguimiento y análisis de resultados del sector.
- Elaboración y desarrollo de las apuestas comerciales en el sector.
- Negociación con proveedores para realización de campañas.

Gestión de equipos

- Equipo de 12 personas y 3 responsables.
- Formación y desarrollo de las personas, competencias y habilidades.

Logros

- Consecución de objetivos
- Realización de nuevo desarrollo comercial en las distintas secciones.
- Desarrollo y promoción de personas a mi cargo.

Leroy Merlin

Septiembre 1990 - Noviembre 2014

2000 - Octubre 2014 **Jefe sector comercial** en las tiendas de: Pamplona, Las Rozas, Parquesur, Rivas y Alcorcón.

1995 – 2000 **Jefe sección herramientas**, Madrid.

1990- 1995 **Vendedor** tienda Parquesur (Madrid).

Funciones

- **Miembro del comité de dirección** de la tienda
- Secciones Mundo Bricolaje : Herramientas, Ferretería, Electricidad, Fontanería (34%PDM)
- Jefe de sector piloto región Madrid (enlace entre central de compras y sinergia de tiendas)

Gestión comercial

- Creación y seguimiento de los Objetivos Anuales Cuantitativos y Cualitativos de los departamentos a mi cargo.
- Seguimiento y Análisis de la Cuenta de Explotación de las distintas Secciones.
- Elaboración y ejecución de las distintas Operaciones Comerciales, Campañas y Espacios Comerciales
- Negociación con Proveedores tanto a nivel Tienda como Regional (10 tiendas).

Gestión de equipos

- Gestión de Equipo > 20 Personas,
- Establecer Plan de Formación y desarrollo anual para mejora de sus funciones y competencias.
- Evaluar equipo en desarrollo de funciones y competencias
- Planificar, organizar, coordinar y animar las tareas de los Jefes de sección y equipo.

Logros

- Apertura y lanzamiento de distintos centros a nivel nacional.
- Participación en creación y desarrollo de gamas, con Central de Compras.
- Desarrollo y negociación de nuevos proveedores a nivel local y nacional.
- Creación e incorporación de nuevas familias y nichos de mercado de producto.
- Liderar negociaciones con proveedores a nivel regional, para campañas comerciales como: Navidad, Marzo, Verano (*como miembro del comité de pilotaje regional*)
- Formar, desarrollar y poder promocionar a distintas personas de mis equipos.

Formación

- **1988** BUP/ COU
- **Inglés :** En perfeccionamiento
- **Informática:** Windows, Android, Apple, Office.
- **Formación interna :** Formador , Selección y contratación, Gestión de equipos, Economía de empresa, Estrategia y marketing, Comercio On line, Gestión de gamas. Conocimiento de producto de las distintas secciones de bricolaje.

Otros datos de interés

- Facilidad para las relaciones humanas
- Interés por aprender
- Carnet de conducir B1
- Disponibilidad para viajar