

# Marcos García Herrero

Avda. Francesc Macià 121 4º 3ª  
08292 Esparreguera - Barcelona  
Tel.: 606 650 243  
E-mail: [mgarciaherrero@gmail.com](mailto:mgarciaherrero@gmail.com)  
Fecha de nacimiento: 28 de julio de 1975  
Estado civil: Casado con dos hijos.



## LICENCIATURA EN INGENIERIA QUÍMICA

**2001** Universitat Rovira i Virgili  
Escola Tècnica Superior d'Enginyeria Química

## FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

**2013-2014** Executive MBA (ESIC Business & Marketing School Barcelona)

**2012** British American Tobacco Leading Teams

**2011** British American Tobacco Curso Liderazgo y coaching

## COMPETENCIAS Y VALORES

Manager: Enfocado al logro de resultados, orientado a la rentabilidad y beneficios, capacidad de creación y gestión de objetivos, capacidad de liderazgo, toma de decisión, comunicación, planificación, estratégica, alta capacidad de trabajo y organización, trabajo en equipo.

Gestión de equipos: Amplia experiencia en gestión de equipos de ventas (gran consumo & moda).

Moda: Experiencia de más de 10 años en el sector, habiendo desarrollado posiciones en departamento de compras, producción, planificación y ventas. Retail, multimarca y online. Supervisión de departamento de marketing operativo y merchandising.

Respetuoso, honesto y transparente, constante, autocrítico, flexible.

## EXPERIENCIA

--Enero 2015 a Febrero 2019 **MORGAN IBERIA BRAND MANAGER & Wholesale Sales Manager**  
GROUPE BEAUMANOIR: RETAIL TEXTIL (MODA )

Reportando al Director General de la Filial Ibérica, con un equipo de 7 reportes directos (Rble Canal ECI, Rble Canal Tiendas, Rble Marketing Digital, Rble Marketing Operativo, Rble Producto, Rble Backoffice, Rble Att. Cliente).

RESPONSABILIDADES: Gestión omnicanal de la marca morgande toi en el área de Iberia (España y Portugal), como gerente de la unidad de negocio. Validación, seguimiento y gestión de los objetivos de venta por canal. Propuesta, gestión y seguimiento de las acciones de marketing. Propuesta, gestión y seguimiento de los gastos (personal y material). Reporte de los KPI, según frecuencia demandada. Interlocución con Rble marcas externas ECI.

Dirección comercial del canal multimarca para España y Portugal, gestionando directamente una red de 8 agentes comerciales.

LOGROS: Creación del puesto de trabajo. Organización del departamento por funciones. Incremento 20% en volumen de ventas (fin vs inicio). Apertura de 20 nuevos puntos de venta (3 tiendas, 17 corners). Puesta en marcha marketplace ECI.

--Marzo 2011 a Enero 2015 **AREA SALES MANAGER**  
BRITISH AMERICAN TOBACCO: GRAN CONSUMO (TABACO)

Reportando al Regional Sales Manager, con un equipo de 8 reportes directos (Territory Sales Manager).

RESPONSABILIDADES: Desarrollar y ejecutar el plan de Trade Marketing definido para el área, entregando los resultados de SOM (Nielsen), distribución, volumen y profit definidos para cada canal (Estanco & Horeca).

Liderazgo, gestión, y desarrollo del equipo de ventas y recursos asignados maximizando el retorno de la inversión.

Establecer y cultivar relaciones con los clientes y proveedores relevantes del área.

LOGROS : Champion en proyecto POSITIVE, co-responsable de implementación en Iberia. Entrega de resultados del área en línea con la provincia de Barcelona en los años 2011 y 2012. Gestión de los under & over performance. Designación como Key User en proyecto de formación global (POSITIVE).

**--Marzo 2009 – Marzo 2011      MENSWEAR MERCHANDISER ANALYST**

BURBERRY (SPAIN) S.A:      RETAIL TEXTIL (MODA)

Reportando a: Dirección Comercial/Gerencia

Monotorización, análisis y reporting de la actividad.

**--Marzo 2005 – Marzo 2009      THOMAS BURBERRY KEY ACCOUNT COORDINATOR**

BURBERRY (SPAIN) S.A:      RETAIL TEXTIL (MODA)

Reportando a: Dirección Comercial/Gerencia

Reportes directos: 4 (Backoffice).

Gestión de cuenta El Corte Inglés con facturación anual de 20 M€.

**--Marzo 2004 – Marzo 2005      DEMMAND PLANNER**

BURBERRY (SPAIN) S.A:      RETAIL TEXTIL (MODA)

Reportando jerárquicamente: Director de Operaciones.

Dependencia funcional de Direcciones Comerciales (Export, Nacional, El Corte Inglés)

Gestión de la demanda de la marca.

**--Julio 2003 – Marzo 2004      PLANIFICADOR COMPRAS & ADJUNTO R. COMPRAS**

BURBERRY (SPAIN) S.A:      RETAIL TEXTIL (MODA)

Reportando: Jefe de Compras división Thomas Burberry.

Elaboración y ejecución plan de aprovisionamiento de materia prima (tejidos y fornituras).

Compra y desarrollo de fornituras metálicas (cremalleras, botones ...)

**--2002 – 2003**

**DELEGADO DE VENTAS - BARCELONA, ZONA CENTRO**

GRUPO YKK ESPAÑA, S.A.

FABRICANTE Y DISTRIBUIDOR DE COMPONENTES METÁLICOS PARA LA INDUSTRIA TEXTIL

Facturación de la zona 3 M €

Reportando a: Dirección Comercial.

Captación de nuevos clientes. Promoción y comercialización de los productos de la compañía.

Mantenimiento de la cartera de clientes, ofreciendo un alto nivel de servicio y atención personalizada.

---

**IDIOMAS**

Castellano y Catalán, bilingüe

Inglés: Fluido.

Francés: Básico.

---

**INFORMÁTICA**

Usuario avanzado en entorno Windows, office 365, programas transaccionales (Storeland, Scortex, Bitácora), conocimientos en programación, simuladores de procesos, dibujo por ordenador, planificación TXT e-solutions, SAP R3, INVES PM Avanzado 32 bit.