

RAÚL R Collado Villalba



Gran formador y experto en el mundo comercial y gestión de equipos. Grandes dotes en la selección y formación de equipos. Soy un profesional con capacidad de esfuerzo, analítico, estratégico y dinámico con habilidad para gestionar equipos. Alta capacidad de compromiso con los proyectos y las empresas. Profesional con experiencia en los sectores de alimentación, bazar, textil, farmacia, seguros y tecnología. Soy socio fundador de la empresa de decoración Mare di Fiori, creada en 2014.

EXPERIENCIA LABORAL

JEFE NACIONAL DE VENTAS-P.I. FNAC (01/02/2022- Actualidad)

FUNCIONES

Acompañamiento, formación y desarrollo del equipo

Control de KPIs y evolución de resultados

Detectar necesidades para la mejora de resultados

Propuestas de mejoras y planes de acción para las 35 tiendas en gestión.

Feedback de cada una de las tiendas

Control del equipo

Desarrollo y reporte de informes a la dirección.

RESPONSABLE DE ZONA- MAPFRE (01/10/2019-31/01/2022)

FUNCIONES:

Selección y formación del equipo de ventas, Control de metodologías de atención al cliente,

Motivación y estimulación de los agentes, Reconocimiento de los méritos individuales,

Detección de necesidades, Acompañamiento a cada asesor de ventas, Reporting de informes a la dirección.

2008-03-09-2019 PBLSERVICES- LOGISTICA-APROVISIONAMIENTO

COORDINADOR-FORMADOR/SELECCIÓN (2012-03/09/2019)

Puesto: coordinador del dpto. de aprovisionadores a nivel nacional del área de bazar y textil.

Funciones- coordinación del equipo en la dinámica diaria. Revisión y control de pedidos de cada una de las Secciones a nivel macro.

Detección de incidencias y resolución de las mismas. Control de ratios de roturas de stock, tirado, forzado, nivel de stock y evolución de ventas a nivel macro de cada una de las tiendas a gestionar.

Ejecución de informes varios que nos solicita el cliente para su gestión, cómo, por ejemplo, informe hueco en tienda, Informe de imagen en tienda, informe de referencias sin ventas.....

Preparación y previsión de los pedidos en cada una de las campañas importantes, como la campaña de navidad, puente de diciembre, Semana santa.....

Se consiguen los objetivos marcados por el cliente en la adecuación y colaboración de ERP, mejorando la ratio de tirado y roturas en un 1,17% y 1,23% respectivamente en el último año.

Desarrollo de manual de bienvenida, creación del perfil de puesto de Aprovisionamiento, y selección de las nuevas incorporaciones, estudio de clima laboral y valoración de las distintas formaciones a impartir logrando un 92% de fidelización y satisfacción de la plantilla.

2008-2012 PBLSERVICES-LOGISTICA-APROVISIONAMIENTO

Puesto: aprovisionador.

Funciones: control, elaboración y confirmación de los pedidos. Revisión de las incidencias detectadas por los coordinadores. Elaboración de informes para reportar a los clientes, como, por ejemplo, informes de roturas, informes de tirado y forzado. Clientes para los que he realizado el aprovisionamiento:

Cooperativas: COFARES, COFARCA, XEFAR, NAFARCO, FARMASANITAS (Cliente Colombiano)

Aprovisionador en el sector de la distribución para los siguientes clientes: TIENDAS IF, EROSKI, Caprabo

2003-2008 MAPFRE-SEGUROS

Puesto: agente de seguros-subdirector de oficina.

Actividad comercial directamente en la oficina en la que se comercializaba todo tipo de seguros auto, hogar, vida, accidentes, Empresas, agropecuaria, animales, RC, plan de pensiones, préstamos personales e hipotecas canal Mapfre-caja Madrid. También se visitaba a clientes en sus casas, y a empresas, pero con previa cita cerrada. En la oficina preparaba presupuestos, se mecanizaban partes de accidentes y cualquier tipo de reclamación de Los clientes. Se cobraban recibos, y se controlaba el archivo de toda la documentación relativa al alta y baja de pólizas. También se atendía a los clientes vía teléfono, tanto para la venta como para dar de alta un parte de accidente o cualquier otra consulta.

CENTRAL DE COMPRAS HORMIGOS, S.L (2000-2004)

CONTABILIDAD - control de cajas de los almacenes y tiendas a nivel nacional, cuadro de proveedores asientos contables. Control de albaranes y facturas. Administrativo de todos los seguros de la empresa naves, tiendas, seguros empleados, flotas de vehículos, furgón relación con los distintos proveedores. RRHH- aux. del departamento. Control de documentación de altas y bajas, verificación de documentación Para el alta/baja de los trabajadores.

1996-2003 C.C. CONTINENTE- CARREFOUR

FUNCIONES:

- *cajero*
- *reponedor*
- *auxiliar dpto. bazar ligero*
- *técnico dpto. contabilidad- archivo de albaranes y facturas.*
- *ayudante coordinador línea de cajas- control del lineal de cajas, cuadrantes de cajeros, aperturas y cierres de cajas. Atención al cliente, reclamaciones y dudas en la compra en cuanto a precios erróneos,*

Devoluciones y consultas varias.

FORMACION

Escuela Europea de dirección y empresa EUDE. MASTER EN DIRECCION DE RRHH- (2013-2014)

Universidad Nacional de Educación a Distancia UNED ADE - UNED- Diplomado.

Universidad Nacional de Educación a Distancia UNED PSICOLOGIA UNED (hasta 2ºcurso de grado)

OTROS DATOS

Campus Esine técnico superior en técnicas tributarias y asesoría fiscal-ESINE 2002

Formaselect Técnico selección personal-FORMASELECT (2005)

Ingles- A2

Italiano- básico

EXCELL –nivel avanzado

AS400- creación de consultas y manejo de la herramienta.

GESTION- herramienta interna de control y evaluación de datos correspondientes a la situación de stock.

PERMISO DE CONDUCCION B1