



INFORMACIÓN PERSONAL

Dirección: Bigues i Riells
(Barcelona)

Estado civil: Soltero

Nacionalidad: Española

Fecha nacimiento: 10/06/1989
(31 años)

ID-56388 NOEL

INFORMACIÓN ACADÉMICA

Formación reglada:

- Educación Primaria (Escola El Turó)
- E.S.O. (IES La Vall del Tenes)
- Cursando PAU - Ciencias Sociales y Jurídicas (UOC) para acceso a Grado (Universitat Oberta de Catalunya)

Cursos de formación en "Fundación Tripartita":

- Curso Dirección comercial
- Curso Gestión de equipos de venta
- Curso Sales Strategy & Sales planning
- Curso Excel nivel avanzado
- Curso Prestashop (diseño y gestión tienda online)
- Business English / Advanced (6 meses cursando y 6 meses residiendo físicamente en el Reino Unido)

EXPERIENCIA LABORAL

LIM, SA LABORATORIOS

Comercial

06/2008 – 09/2010

Referencias de la empresa: ...

Laboratorio de análisis alimentario, cosmético, agrario, etc.

Funciones:

- Captación de clientes.
- Fidelización de clientes.
- Estrategia de ventas.
- Apertura de nuevos mercados.
- Incremento de la facturación un 80 % durante mi periodo en el departamento de ventas.

Clientes gestionados en LIM SA:

- Pastas Gallo, BASF, Biomanan, Grupo Duhl, Silliker, Supermercados Condís, etc.

Sector de la compañía: Químico

BOPE, S.A.

Key account & Area manager

11/2011 – 07/2013

Referencias de la empresa: ...

Fabricación, importación y distribución de productos de bricolaje, y ferretería

Funciones:

- Gestión, captación y mantenimiento de cartera clientes canal retail y grandes cuentas GSB, MSB, ferreterías, tiendas de muebles.
- Coordinación de ventas y campañas promocionales.
- Objetivos comerciales.
- Merchandising/implantación de lineales.



IDIOMAS

- Castellano (lengua nativa).
- Catalán (lengua nativa).
- Inglés (Advanced, experiencia trabajando para multinacionales y viviendo en UK).
- Francés (nivel básico).
- Italiano (nivel básico).

INFORMÁTICA

- Navision (avanzado).
- Prestashop (avanzado).
- Filezilla (avanzado).
- Photoshop (medio).
- Word (avanzado).
- Excel (avanzado).
- Outlook (avanzado).
- Power Point (avanzado).

DATOS DE INTERÉS

- Capacidad de trabajo en equipo.
- Don de gentes.
- Carné de conducir B y vehículo propio.
- Liderazgo de equipos.
- Pasión por la venta en cualquier ámbito (a pie de calle, a nivel centralizado u online).
- Aptitudes comerciales.

Cientes gestionados en BOPE, S.A.:

- Leroy Merlin, Bricodepot, Aki, El Corte Inglés & Bricor, Bricomart, Bauhaus, ManoMano, Carrefour, Alcampo, etc.

Sector: Ferretería, Bricolaje y Mobiliario.

FETIM BV

Director comercial

07/2013 – 09/2018

Referencias de la empresa: ...

Multinacional venta de productos de bricolaje, ferretería y decoración

Funciones:

- Dirección del equipo de ventas Retail nacional e internacional. (40 comerciales en España, Portugal y Andorra)
- Dirección del coordinador comercial, del Account Manager y de la Administración comercial.
- Reuniones estratégicas con el equipo de ventas y convenciones periódicas.
- Organización de ferias y eventos.
- Gestión comercial, visitas, captación y fidelización canal Retail & E-commerce.
- Puesta en marcha del negocio E-commerce en España, Portugal e Italia.
- Carga masiva CSV para alta productos.
- Campañas publicitarias en medios.
- Cierre planning, cabeceras, pódiums y campañas promocionales anuales.
- Visitas clientes de perfiles muy diversos: Medianas Superficies de Bricolaje (MSB), Grandes Superficies de Bricolaje (GSB), Ferreterías, tiendas de muebles, etc.
- Aumento de la facturación en 4 M€.
- Responsable de aperturas de nuevos mercados.
- Desarrollo, programación, diseño web, marketing.
- Remodeling e implantación de lineales y PLV.

Cientes gestionados en FETIM BV:

- Leroy Merlin, Aki, Bricodepot, Amazon (Vendor Central & Marketplace), ManoMano, Carrefour (Direct Supplier & Marketplace), Privalia, El Corte Inglés & Bricor, Alcampo, Aki, Conforama, Bauhaus, Cadena88, Westwing, etc.
- Tiendas independientes de decoración y sanitarios.

Sector: Decoración, Bricolaje, Ferretería, Sanitarios, E-commerce. (Compañía multinacional con facturación > 350 M€)

IBERODEPOT

Team Leader / Director comercial & compras

10/2018 – Actualidad

Referencias de la empresa: ...

Distribuidora E-commerce de productos para el hogar

Funciones:

- Alta de cuentas en Carrefour, ManoMano, Amazon Seller, Amazon Vendor, VidaXL, Ebay, otras plataformas online.
- Gestión de compras y stock en los principales proveedores de productos de la compañía suministrando a los diversos almacenes de la misma.
- Gestión comercial de cuentas y fidelización de clientes.