

CV-60450 ÓSCAR

Madrid 28821

PERFIL PROFESIONAL

Profesional con amplia experiencia en comercio, distribución retail, vending y en la gestión de equipos de más de 15 colaboradores.

Experiencia en gestión de stocks y objetivos. Y proyectos de mejora continua y calidad.

Gestión de cartera de clientes, aportando la cercanía, la perseverancia y la mejor atención para satisfacer sus necesidades y el crecimiento de las ventas y la rentabilidad.

Destacan mis habilidades en liderazgo, soy polivalente, muy resolutivo y orientado al logro.

Siempre dispuesto para nuevos proyectos.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

SERUNION VENDING. Madrid. Octubre 2021 -

RESPONSABLE COMERCIAL.

Hunter. Gestión de ofertas, tender, concursos y licitaciones. Puerta fría. Gestión de oportunidades.

Logros: Instalación de 15 clientes privados nuevos, con una previsión de ventas anuales acumuladas de 400.000 €.

Gestión de concursos privados y públicos, logrando 12 nuevas adjudicaciones en el último año.

Destacando la adjudicación del Hospital Universitario La Paz y la Universidad Cardenal Cisneros.

Venta prevista acumulada de más de 2.000.000 € anuales.

CATERING TATIN. Madrid. Septiembre 2021 - octubre 2021

RESPONSABLE COMERCIAL.

Búsqueda telefónica de nuevos clientes. Seguimiento ofertas presentadas. Presentación catas. Planificación y desarrollo de eventos.

Logros: Conversión de 10 % de ofertas en clientes reales. (12 nuevos clientes en 50 días). Cifra de negocio en proyección anual acumulada: 50.000 €.

SELECTA. Madrid. Noviembre 2014 - noviembre 2020

RESPONSABLE COMERCIAL. Noviembre. 2017 – noviembre. 2020.

Gestor de cuentas. Implantación de acciones comerciales para hacer crecer la venta. Negociación de contratos de fidelización y consolidación de rentabilidad. Atención de incidencias y satisfacción diaria del cliente. Garantizar la imagen de la empresa en el punto de venta. Creación de informes de actividad.

Logros: Consecución de alto porcentaje de fidelización de contratos con los clientes actuales, por medio de visitas presenciales periódicas. Planificación y seguimiento mail y telefónico. Retención del 98 % de los contratos. Aportando unas ventas acumuladas de 300.000 €.

Conseguir por medio de negociaciones personales adaptar las subidas de tarifas a los clientes más antiguos. Logre una consecución del 80 % en clientes activos, sin pérdidas de contrato.

SUPERVISOR OPERACIONAL. Noviembre 2014 – octubre 2017.

Supervisión operacional de la gestión diaria de incidencias. Gestión de equipos. Control de horarios, planificación de visitas, turnos y vacaciones. Análisis de resultados en términos de ventas, rentabilidad y frecuencia de visitas. Transmisión de las necesidades del cliente y resolución de reclamaciones.

Logro: Implantar un plan de acción para la reducción de la rotura de los productos perecederos, por medio del intercambio de mercancía con fechas de caducidad más cortas entre rutas y su seguimiento diario, consiguiendo un 90 % de disminución acumulada. Lo que supuso un retorno en margen anual de 8.000 €.

RPV. Madrid. Marzo 2014 - junio 2014.

FORMADOR HERRAMIENTA DE MOVILIDAD de ventas en Coca Cola European Partners Iberia.

Docente teórico y acompañamiento en ruta para la puesta en marcha del proyecto de adaptación de la herramienta operativa de gestión de pedidos, canal Horeca.

ALCAMPO HIPERMERCADOS - Auchan. Madrid. Mayo 1999 - febrero 2014.

RESPONSABLE SECTOR ALIMENTACIÓN | Hipermercado Alcorcón. Marzo 2007 - febrero 2014.

Responsable de un equipo directo de 7 responsables de mercado, e indirecto de sus equipos de 120 colaboradores, para garantizar el cumplimiento de objetivos de cifra de venta, margen y Cash Flow, RRHH del sector, merchandising de punto de venta de todos los mercados de productos perecederos, alimentación seca, líquidos, droguería y perfumería. Miembro del comité de dirección del hipermercado.

Logro: Liderar la implantación de la metodología Lean y la ISO 9001, como director de calidad del

hipermercado, lo que supuso una mejora en los índices de satisfacción de cliente, imagen y reducción

de tiempos de reposición en tienda (1 hora/repositor).

Creación, puesta en marcha y seguimiento diario de un plan de acción motivacional para la reducción de la demarca rotura y desconocida, que supuso un ahorro de 350.000 € y el cumplimiento del objetivo cash Flow anual.

RESPONSABLE MERCADOS DE LÁCTEOS, QUESOS, CONGELADOS | Hipermercado Leganés. Mayo 1999 - marzo 2007.

Responsable del equipo de colaboradores de los tres mercados. Reposición diaria. Imagen diaria de tienda.

Merchandising. Gestión de pedidos. Control de stocks. Realización de inventarios. Organización de turnos y vacaciones. Reporte de informes al responsable de sector.

Logro: Implantar una metodología de realización de pedidos diarios, por medio de la armonización de las plantillas de pedidos, para lograr un ahorro al conjunto de los colaboradores, de más de 1 hora de trabajo administrativo.

Unión de Pequeños Agricultores. (UPA). Mayo 1998 - abril 1999.

TÉCNICO DEL GABINETE DE ASESORÍA NACIONAL.

Asesoramiento técnico a las distintas regiones relativa a la legislación nacional y europea.

Asistencia a los asociados para la resolución de incidencias y dudas.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Ingeniería Técnica Superior Agrónomo | Especialidad: Economía Agraria. Universidad Politécnica. Madrid. 1997.

IDIOMA

Inglés: Competencia profesional básica. Actualmente cursando estudios para alcanzar el B-2.

INFORMÁTICA

Microsoft Office (Word, Excel y PowerPoint): Usuario Avanzado. Formación continua en plataforma LinkedIn learning.