



ID-51938

Cortadora profesional de jamón

SOBRE MÍ

Soy una chica responsable, con afán de superación, organizada, dinámica y resolutiva. Con dotes de liderazgo, grandes habilidades comerciales, buena disposición para el trabajo en equipo. Con muchas ganas de trabajar y aprender.

INTERESES



IDIOMAS

Español nativo

Inglés nivel B1

CONTACTO

Dirección:

CP: 28012 Madrid

Fecha de nacimiento: 03/11/1988



EXPERIENCIA

2019- ACTUALIDAD CORTADORA PROFESIONAL DE JAMÓN IBÉRICO

CINCO JOTAS. GRUPO OSBORNE

Corte de jamón para 5 jotás en colaboración con distintos restaurantes o eventos. Venta directa en mesa, explicando los beneficios del producto a los clientes para llegar al volumen de jamones acordado. Buena exposición del producto en directo para atraer al cliente, así como la apertura, corte y emplatado del mismo. Visibilidad del producto tanto en zonas estratégicas del restaurante como en cartas del mismo así como el buen mantenimiento de estas. Colaboración y organización con el equipo de cocina para un uso correcto del producto.

2018-2019 CORTADORA DE JAMON Y RESPONSABLE CÓRNER GOURMET

IBIZA GRAN HOTEL GRAND LUXE**** IBIZA

Corte a cuchillo y empatado artístico de jamón ibérico. Selección de las piezas y mantenimiento de las mismas. Corte de jamón para los eventos privados del hotel. Elaboración de platos artísticos diarios para la vistosidad del jamón ibérico. Elección, corte y creación de tablas de quesos nacionales e internacionales acompañadas por las viandas apropiadas. Confección de platos delicatessen como anchoas, ahumados, ventrescas, sobrasadas... Corte y presentación de embutidos ibéricos e italianos. Labrar la corteza del jamón con el logo del hotel para la mayor vistosidad del producto. Técnicas de marketing directo como la decoración del espacio gourmet, creación de bodegones artísticos con los mismos productos. Aprovechamiento máximo de los recursos del hotel. Coordinación y colaboración con la jefa de partida para la realización y comprobación de los pedidos, así como los escandallos. Asistencia las distintas cocinas del hotel para el servicio de los productos del corner. Colaboración con el departamento de desayunos en cocina central para el buen funcionamiento de la cadena de producción del buffet.

2015-2018 JEFA DE SALA Y CORTADORA DE JAMÓN

LA JAMONERIA, MADRID

Responsable de planificar, organizar, controlar y gestionar todas las actividades que se realicen en el restaurante. Planificación de horarios, cartas, menús. Organización y coordinación de equipos de cocina, sala, barra y personal de limpieza. Control y orden del restaurante y su personal al igual que el resto de las instalaciones manteniendo la sala en perfectas condiciones para las necesidades del cliente y el buen funcionamiento del restaurante. Formación de nuevos empleados. Gestión de stock, realización de pedidos, supervisión de entregas y escandallos. Colaboración en materias de publicidad y marketing para lanzar productos del propio restaurante. Desarrollo de estrategias de comercialización de nuevos productos. Negociación directa con proveedores de 5j, Valle de los pedroches, Dehesa de Santa María, Montesano... Corte tradicional a cuchillo de jamón ibérico y emplatado artístico. Selección de las piezas adecuadas según su curación y procedencia. Conservación óptima de las piezas de jamón ibérico. Maximización del aprovechamiento de la pieza así como los productos utilizados. Mantenimiento y supervisión del puesto de corte para su perfecto estado. Corte de jamón en eventos privados previstos por los servicios del restaurante. Gestión de 12 empleados de sala, barra y cocina.

2012-2015 ENCARGADA DE COMERCIO Y CORTADORA DE JAMÓN

VIANDAS DE SALAMANCA, MADRID

Supervisión y organización del equipo. Búsqueda consolidación de nuevos clientes. Organización de las tareas asignadas bajo presión durante periodos de mucho trabajo. Formación de nuevos empleados. Gestión de stock. Organización en el punto de venta. Realización de pedidos y supervisión de los mismos. Arqueos y control de cajas. Corte a cuchillo de jamón ibérico y empatado artístico. Selección de las piezas de corte y venta. Aprovechamiento máximo de las piezas de jamón y productos ibéricos para la demanda del comercio. Técnicas de venta de los productos ibéricos según los intereses comerciales de la empresa. Gestión de equipo de 9 empleados de venta y producción.

2010-2012 ENCARGADA DE SALA Y CAMARERA

MAKITAKE URBAN SUSHI SHOP, MADRID

Supervisión del personal. Organización y coordinación con los equipos de cocina, sala... Control financiero (gastos previstos y extraordinarios, pagos a empleados...) Gestión de reservas y organización de eventos dentro y fuera del local. Control de stock, negociación con proveedores. Colaboración en materias de publicidad y marketing. Control de cajas y arqueos. Trabajo en barra y mesas con comandas y PDA. Gestión de 7 empleados en sala, barra, cocina y puesto take away.

2007-2009 JEFA DE EQUIPO COMERCIAL

CIRCULO DE LECTORES, CASTILLA LA MANCHA

Gestión de 8 comerciales en la zona de Córdoba, Granada, Badajoz y Castilla la Mancha. Venta a puerta fría. B2C. Prospección y negociación. Muy orientado a objetivos por facturación. Gestión de cobros. Realización de rutas del equipo comercial a mi cargo. Formación constante al equipo comercial.



FORMACIÓN ACADÉMICA

Título de educación secundaria obligatoria.
Título formativo de técnico en gestión administrativa.



COMPETENCIAS

Corte tradicional a cuchillo de jamón ibérico.
Empatados artísticos.
Envasado, etiquetado y loncheado a máquina.
Coordinación con el equipo de cocina para el máximo aprovechamiento del jamón ibérico.
Supervisión y ambientación para crear un entorno confortable y una imagen acorde con el tipo de servicio.
Reconocer las necesidades del cliente así como su asesoramiento.
Desarrollar estrategias para vender los servicios del establecimiento.



OTRAS TITULACIONES

Corte tradicional a cuchillo de jamón ibérico.
Empatado artístico.
Técnicas de aprovechamiento del jamón ibérico.
Normativa de etiquetado europeo.
Técnicas de envasado al vacío.
Curso de comercio general.

Diseño y decoración de espacios para maximizar las ventas y atraer público.
Planificación de puestos, turnos y horarios.
Gestión y organización de equipos
Técnicas de venta y gestión de stock.
Organización en el punto de venta.
Comunicación y comportamiento del consumidor.
Marketing directo.
Gestión de pedidos.
Arqueos y cierres.