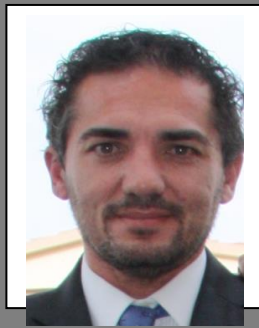


Fecha de nacimiento: 27.02.1973

Dirección: Málaga

**ID-56795 Víctor**



## **EXPERIENCIA PROFESIONAL**

### **12/2017 – Actualidad BMW IBERICA GERENTE CONCESIONARIOS**

- Gerente con amplia experiencia distribución y en el sector servicios. Gestión de equipo a mi cargo, contratación , motivación, formador del equipo de ventas, logística, transporte, nominas, KPI's,
  - Responsable de la gestión de ventas, administración, finanzas, resultados, realizando presupuestos acordes a la política de la empresa.
  - Responsable del organigrama de todos los departamentos; negociaciones tanto individuales como de flotas con grandes multinacionales, rent a car, lidl, aldi, Carrefour, banco Santander...
- Responsable de Recursos Humanos, administración, ventas y finanzas

### **08/2014 – 11/2017 PELIKAN SA GERENTE ANDALUCÍA, MURCIA, EXTREMADURA Y CIUDAD REAL**

- Gerente con amplia experiencia en Retail y en el sector servicios. Gestión de equipo a mi cargo, contratación , motivación, formador del equipo de ventas
- Responsable integral de la gestión de estados de resultados, realizando presupuestos ajustados a las necesidades de la empresa.
- Responsable de equipo de ventas, negociaciones con distribuidores (Carrefour, Corte Inglés, Alcampo, Eroski, Comercial Del Sur).
- Responsable de Recursos Humanos.

### **11/2004- 07/2014 LIDL SUPERMERCADOS SAU GERENTE DE VENTAS**

- Elaboración y previsión del presupuesto de ingresos y gastos de las tiendas asignadas en la zona. Implementación de productos, aperturas y creación de tiendas, reorganización y aperturas de tiendas, tratamientos individualizados y por familias de spigel de tienda, control y desarrollo de logística y transporte, creación de mejoras en rutas para ser más productivos
- Responsable del servicio al cliente. Responsable de Recursos Humanos en las tiendas asignadas. Teniendo a mi cargo unos 200 trabajadores.
- Dirección y control de tiendas a través de los encargados de tienda, para asegurar un alto nivel de servicio al cliente, de la presentación de producto y operaciones con clientes.
- Análisis de KPI's y cuentas de explotación para maximizar ventas y rentabilidad a través de sus planes de acción.

## **EXPERIENCIA PROFESIONAL**

**01/2000 – 11/2004). GALLINA BLANCA**

**DELEGADO DE VENTAS para Andalucía Oriental, Murcia, Albacete, Ciudad Real**

- Responsable y desarrollo de grandes cuentas, entre otras, Carrefour, Alcampo, Eroski Hiper.
- Supervisión de los planes de gestión, seguimiento y control de las cuentas de explotación de las cuentas asignadas.
- Implementación y desarrollo de las campañas de cada cuenta, desarrollo de producto en los centros de distribución, realizando negociaciones personalizadas a nivel de cuenta y seguimiento del impacto de las campañas implementadas.

**02/1999- 01/2000 HUMESA S.L**

**JEFE DE ADMINISTRACION**

- Gestión de la contabilidad de la compañía.
- Control de las existencias, planificación y organización de transporte y distribución del producto.
- Coordinación y supervisión de los inventarios y regularización de stocks, así como la planificación y rotación de los productos para evitar la rotura del stock.

**09/1997- 07/1998 LIBERALITAS S.L**

**ASESOR DE LOGÍSTICA**

- Realización de los planes de ruta para la optimización de las entregas.
- Estudio de los costes y elaboración de planes concretos para lograr mejora en los gastos.

**06/1996- 09/1996 PEPSICO “PEPSI COLA”**

**JEFE DE EQUIPO**

- Definición de la política de actuación de la línea de productos asignados,
- Seguimiento y evolución del presupuesto de ventas de la cuenta asignada (Hipermercado Continente),
- Seguimiento del equipo de reponedores y motivación para la orientación al logro

## **FORMACION ACADÉMICA**

- 1999. **Máster en Dirección de MARKETING** Universidad de Málaga. Horas: 650
- 1998 **Curso de Inglés intensivo:** en la escuela New York Language Center
- 1999-2000 **Curso laboral**, impartido CEREM 350 horas.
- 2011. **Curso Alemán.** Escuela Deutsche-Schule (Málaga)