

CURRICULUM VITAE

Datos personales

Javier Feito Camacho
Nacido en Madrid el 14 de Febrero de 1966
Domicilio, Calle Alemania 18 vivienda 9. 28200 Navalcarnero (Madrid)
Teléfono 918118111 – 609646580

Datos Académicos

3º Curso de Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid
MBA por el Ide-Cesem Madrid

Formaciones de empresa en : dirección de equipos (management) , selección por competencias, negociación proveedores, gestión de stock, negociación comités de empresa, gestión del tiempo, formación de formadores, técnicas de venta etc

Inglés, nivel 10 Walt Street Institute

Datos Profesionales

2017- Actual Cooperativa Madrileña de Ferreteros. Director de tienda

Responsable de tiendas propias de la cooperativa.
Apoyo y soporte en proyectos de los cooperativistas para mejora y desarrollo de sus procesos de negocio: Comerciales, administrativos, logísticos .

2017- 2021 Trade Marketing y expansión Centros Procolor, Akzo Nobel Coatings

Responsable del marketing punto de venta, proyectos de apertura , proyectos de reforma, promociones punto de venta y procedimientos de gestión para 200 Centros franquiciados de pintura profesional ubicados en todo España

2012- 2017 Director de gran superficie de bricolaje en Aki bricolaje España

Dirección de una tienda de 3000 metros con un equipo de 26 personas . Dirección de equipos, dirección comercial, cuenta de explotación, administración y aprovisionamiento

2011-2012 Gerente de Cash and Carry en Cash diplo

Dirección de equipos, dirección comercial y gestión de la cuenta de explotación de un establecimiento cash and carry de 3000 metros en Gran Canaria.
Cliente canal Horeca y pequeños supermercados
Equipos comerciales, de almacén y administración , 45 personas

2010-2011 Gerente de Franquicias en Hafele herrajes.

Fabricante alemán de herrajes pa mobiliario y para construcción . Con un perfil de cliente basado en la gran industria del mueble, basa su estrategia comercial en llegar a pequeños y medianos fabricantes mediante la capilaridad de una red de tiendas franquiciadas

Desarrollar un modelo de negocio en España . búsqueda y captación de locales, ubicaciones y franquiciados, Elaboración de un plan de marketing, de un manual de operaciones y de un modelo de negocio

2008 – 2010 Director de tienda en La Plataforma de la Construcción.

Empresa perteneciente al grupo Saint Gobain y dedicada a la distribución de materiales de construcción, bricolaje, electricidad, fontanería, sanitarios , calefacción

Son tiendas de 4000 a 6000 metros con plantillas entre 40 a 70 empleados con un target de cliente exclusivamente profesional del sector reformas, construcción, mantenimiento, electricidad, etc

Selección, formación , animación y evaluación de equipos. Dirección comercial del centro y gestión de todos los elementos de la cuenta de explotación

Plataforma está envuelta en un proceso de profundos cambios, pasando de un entorno donde el funcionamiento se basaba en una más que correcta y profesional atención al cliente al entorno actual, basado en una verdadera de venta y en la ampliación del target de cliente a medianas y grandes constructoras.

. Esto incluye el formar y dar herramientas comerciales a los equipos de venta interna o mostrador y la dirección de una red de ventas externa en cada almacén, además de gestionar una cartera propia de grandes cuentas. Supone un profundo cambio cultural en los equipos, en su política remunerativa y en su misión

2003-2007 Director de tienda en Boulanger España.

Dirección de la tienda de Alcorcón Madrid y en Almería, mediana superficie de 4000 m especializada en electrónica, informática, telefonía, climatización y electrodomésticos.

Con un equipo multidisciplinar de 75 personas entre vendedores, reponedores, administrativos, técnicos, cajeras, personal de almacén y mandos intermedios. La facturación era de 25 M euros anual. Tres jefes de sección comerciales, más un jefe de almacén y logística más un responsable de administración

Gestión completa de una cuenta de explotación (ventas, márgenes, gastos, stocks) y dirección comercial en entornos altamente competitivos y donde se buscaba la diferenciación en el nivel de servicio y atención.

Perfil de vendedores orientados a la consecución de objetivos de ventas ,mix de productos, márgenes y ventas de servicios, con medición de ratios cuantitativos y cualitativos . Creación y puesta en marcha de las herramientas de animación necesarias para su correcto desempeño así como los instrumentos de evaluación permanente.

Gestión descentralizada de la competencia, acciones promocionales. Gestión de stock descentralizada en un mercado de alta rotación y obsolescencia

2000-2001, 2001-2003 Responsable de logística y director de división telecomunicaciones para Davasa.

Esta empresa es el distribuidor Bosch en la zona de Levante, Andalucía y Baleares.

Fui contratado como responsable de logística , durante año y medio era mi misión

La empresa , tras años de crecimiento., operaba en 17 delegaciones, 5 mercados totalmente dispares , con una gama de 250.000 ref y unos niveles de gastos de transporte y de stock no asumibles.

Los objetivos eran : definir y racionalizar el nivel de gama de cada almacén, el nivel de stock por referencia de cada almacén. Reducir costes financieros de stock y de transporte de compras. Definir métodos de aprovisionamiento para cada almacén y mercado que favoreciesen los grupajes y disminuyesen el número de expediciones.

Con los ahorros conseguidos, invertir parte de ellos en mejorar el servicio al cliente definiendo métodos de servicio para cada mercado y para segmento de cliente

Davasa , es también mayorista y distribuidor movistar en la misma zona con una facturación de 15 m euros en esta división. Durante casi dos años fuí responsable de la división de telecomunicaciones. La misión era la centralización de la compra, la dirección de 17 puntos de venta propios así como las relaciones con el operador.

1999-2000 Director franquiciado de escuela de inglés. Opening English.

Selección del personal y formación del mismo

Dirección comercial de la escuela con red de ventas interna y externa , dirección administrativa y financiera y supervisión de la dirección didáctica

Toda la comunicación oral y escrita dentro de la escuela se realiza en inglés

1991-1999 Jefe de Sector Electrodomésticos, informática y telefonía para Carrefour .

Dirección de una línea de negocio completa en un entorno descentralizado abarcando: definición de gamas, compra y negociación, dirección de equipo, selección y formación, así como la total responsabilidad de la cuenta de explotación.

El equipo oscilaba durante el año entre 15 a 20 personas (administrativos, almacén y reposición y vendedores)

1988-1991 Jefe de Sección Bazar (discos, menaje y ferretería) para Carrefour .

En la sección de discos y libros con un equipo de 3 personas y en ferretería con un equipo de 7 personas.

Carrefour era una compañía totalmente descentralizada en la gestión de rrhh , dirección comercial así como gestión de la cuenta de explotación incluyendo márgenes y stocks

Otros conocimientos

Microsoft Office, Internet , correo electrónico
ERP de gestión incluyendo Sap y Navision
Herramientas básicas de diseño gráfico
Habitado a comunicar en inglés, nivel advanced