

MIGUEL GÓMEZ DE ANDRÉS

RESUMEN PROFESIONAL

Responsable de la gestión de equipos de ventas, con más de **20 años de experiencia**. Cuento con una sólida trayectoria definiendo **objetivos**, elaborando **presupuestos** comerciales y **capacitando vendedores** para garantizar los mejores resultados. Profesional con una larga trayectoria en la coordinación de actividades comerciales para distintas compañías. Aplico mi **excelente capacidad de análisis** de mercado y de **prospección de clientes** a la elaboración de **planes de ventas** para obtener resultados óptimos.

Busco un **puesto estable** donde desarrollar **mi experiencia en la ventas de alimentación**.

HISTORIAL LABORAL

JEFE DE VENTAS, 08/2014 - 11/2023

Makro Autoservicio Mayorista SA - Sevilla y Cádiz

- Selección de más de 30 gestores comerciales.
- Formación y onboarding de los gestores.
- Desarrollo de estrategias comerciales para la captación de clientes con crecimientos mensuales.
- Desarrollo e implantación de coaching de ventas. Optimización de los sistemas comerciales con resultados directos en las ventas.
- Implantación de proyecto de "Visita Comercial Efectiva" como procedimiento de venta.
- Definición y valoración de objetivos cuantitativos. Seguimiento y organización de planes de trabajo para corregir desviaciones.
- Planificación, implantación y desarrollo de planes comerciales.
- Gestión personal de clientes grandes cuentas. Ventas
- Ventas superiores a 20M anuales con crecimientos sostenidos a doble dígito anual

DIRECTOR RESIDENTE, 06/2008 - 06/2014

Hotel Balneario Parque de Cazorla - Cazorla (Jaén)

- Hotel 80 habitaciones y 25 AT, equipo de personas y una facturación de 2.3M €.
- Definición de plan de viabilidad financiera, de recursos humanos y estrategia comercial con crecimiento de ocupación media del 60%
- Gestión financiera y económica del hotel. Control y minimización de gastos en todos los departamentos del negocio.
- Análisis de mercado y nuevos segmentos y nichos de mercado accesibles. Introducción del hotel en más de 2.000 AAVV.
- Implantación de ISO9001 acorde al mercado.
- Puesta en marcha de acciones de marketing y promociones.



CONTACTO

Dirección: Sevilla

Teléfono: 656 83 15 27

Correo electrónico:

miguelgdeandres@gmail.com

APTITUDES

- Capacidad de análisis.
- Trabajo en equipo.
- Formación y desarrollo de personas.
- Capacidad de Negociación.
- Habilidades Comunicativas.
- Estrategia de ventas.
- Coaching de ventas.
- Análisis de mercado, de competencia y nuevas oportunidades de negocio.
- Alto nivel de Inglés.
- Alta adaptabilidad herramientas tecnológicas.

DIRECTOR GERENTE, 10/2005 - 05/2008

Comercializadora de Turismo de Jaén SA - Jaén

- Redacción de estatutos y selección de personal.
- Planteamiento del Plan de Negocio y Marketing.
- Definición, ejecución y consecución de objetivos comerciales.
- Coordinación de equipo comercial y diseño de paquetes turísticos provinciales.
- Negociación comercial en nombre de 60 establecimientos de la provincia, con TTOO y Grupos Mayoristas de Viajes.

DIRECTOR, 05/2005 - 10/2005

Hotel TRH La Motilla - Dos Hermanas (Sevilla)

- Hotel con 101 habitaciones y 50 colaboradores. Facturación anual en torno a 3M €.
- Realización de manera cualificada, autónoma y responsable de la dirección.
- Selección y gestión de la plantilla. Seguimiento a los Jefes de Departamento para conseguir los estándares de calidad y servicio definidos por la Cadena.
- Planificación comercial y de negocio a nivel local. Mantenimiento de las relaciones institucionales.
- Seguimiento de gastos, corrección y compromiso de consecución de dicho objetivo.
- Desarrollo de estrategias para garantizar la rentabilidad del hotel.

DIRECTOR COMERCIAL Y MARKETING, 09/2004 - 05/2005

TRH Hoteles SA

- Cadena hotelera nacional con 7 hoteles en España.
- Diseño y ejecución del plan de negocio y comercialización de la cadena. Negociación con TTOO y Mayoristas.
- Definición de la estrategia comercial de los diferentes hoteles.
- Coordinación del diseño de campañas publicitarias en general y folletos de los diferentes hoteles.
- Gestión del presupuesto de gastos de comercialización.

FORMACIÓN

Técnico en Empresas y Actividades Turísticas

Centro Español de Nuevas Profesiones - Sevilla

IDIOMAS

Español: Idioma nativo

Inglés: C1



Avanzado