
DATOS PERSONALES

ID-54578

Domicilio: Alicante (03008)

Fecha Nacimiento: 18/12/1977



PERFIL /FORMACION ACADEMICA

CURSO PROFESIONAL EN ADE (Univ. Distancia)	2001 -2002
L. QUIMICAS/BIOQUIMICA (Univ. Córdoba)	1995-2001
C.O.U Inst. Blas infante (Córdoba)	1994-1995
B.U.P Inst. Blas infante (Córdoba)	1991-1994
E.G.B Cp. Pablo de Céspedes (Córdoba)	1983-1991

EXPERIENCIA PROFESIONAL

EMPRESAS

- **GERENTE DELEGACION REGIONAL COMUNIDAD VALENCIA Y REGION DE MURCIA EN BIDFOOD IBERIA – GUZMAN GASTRONOMIA S.L.**

- **Regional Delegation Manager.**

Junio'19 – Actualidad

- Dirección, gestión y tomas de decisiones en todos los ámbitos que componen la delegación.
- Ámbito comercial planificando planes comerciales, reuniones de seguimiento y supervisión con los comerciales y el jefe comercial.
- Plan de cartera, programación de visitas y apoyos de estas en grandes cuentas, seguimiento personal de clientes claves.
- Negociación con proveedores y clientes.
- Ámbito logísticos revisión diaria de rutas con el jefe de tráfico, productividad de las rutas y rentabilidades de paradas de los camiones.
- Ámbito de administración control de volumen y valor medio de pedidos, con trol de faltas e información a los clientes.
- Control de Facturas de compras, compra local sobre stock diario.
- Compras de producto internacional y gestión de divisas.
- Seguimiento de márgenes de beneficios, cuenta de explotación.
- Negociación de autónomos de transporte y alquileres.
- Ámbito de preparación y almacén, seguimiento de productividad de creación de pedidos, organización de tareas y operaciones a realizar.
- Seguimiento de stock diarios y generales, coordinar y generar la operáticas para engranar el funcionamiento de toda la Delegación.

- **AZAHAR DISTRIBUCION DRINKS S.L. (DRINKS & CO)**

- Gerente de Ventas y Operaciones.

Marzo '19 – Mayo '19

- Implantación de los procesos básicos de ventas, captación de clientes y seguimientos de estos.
- Estructuración de rutas de reparto optimizando su mayor productividad en cada una de ellas.
- Gestión y desarrollo de equipos de venta, y control de márgenes de beneficio de los productos referenciados.

- **GRUPO GM FOOD ALIMENTACION IBERIA (GRUPO MIQUEL ALIMENTACION)**

CANAL HORECA

- Gerente Cash (Lloret de Mar, Girona)

Diciembre '18 - Febrero '19

- Gestión de la apertura del Centro.
- Contratación de personal, planificación plan comercial.
- Coordinación departamento de reparto a clientes, plan de captación de nuevos clientes y seguimiento de cartera de clientes grandes cuentas.
- Gestión administrativa del Cash, Gestión de cuenta de resultados y creación de planes para corrección de desviaciones.
- Gestión y Dirección de todo el equipo, Asegurar la fidelización de clientes.
- Negociación con proveedores del espacio del cash

De 15 a 25 empleados. Con 3.500 m²

Venta Anual de 8 millones de € Primer año de Apertura. Y 9 millones de € el segundo año.

- Subgerente de Cash. (Blanes, Girona)

Diciembre '15 – Noviembre '17.

- Control de personal, horarios, turnos, control de pedidos y de stock de tienda.
- Control de roturas de stock, supervisión de montaje de ofertas.
- Realización de inventarios y supervisión de estos, negociación con proveedores.
- Gestión administrativa de la planta y de personal, plan de acción de ventas y márgenes en el cash.
- Atención personalizada al cliente y supervisión de pedidos.

De 25 a 50 empleados. Con 5.000 m²

Ventas Anuales de 13 Millones de €.

- **CARREFOUR**

- Jefe Operacional (Santa Susanna, Barcelona)

Noviembre '14 – Diciembre '15

- Realización de la operativa de la Tienda.
- Organización de personal, turnos de reposición, control de mercancía.
- Montaje de la ofertas comerciales, señalización de ofertas.
- Realización de inventarios. Y planes de acciones correctoras.
- Gestión administrativa de personal y mercancía.

De 50 a 90 empleados, Con 4.900m²

Venta último año trabajado 35 Millones de €.

Jefe Sector P.F.T. /BAZAR (Santa Susanna, Barcelona) Noviembre´12 – Noviembre ´14

Jefe Sector P.F.T. /BAZAR(L´Ametlla, Barcelona) Septiembre´10 - Noviembre´12

Jefe Sector P.F.T. /PLS (Olerdola, Barcelona) Septiembre´09 - septiembre´10

Jefe Sector Bazar y Electro (Los Barrios, Cádiz) Marzo´07 - Septiembre´09

Jefe titular P.F.T. (La Línea de la Concepción, Cádiz) Mayo´06 - Marzo´07

Jefe de Sección Stagiare P.F.T. (Granada) Octubre´05 - Mayo´06

Plantilla base textil, bazar y electrónica. (Córdoba) Noviembre´04 – Septiembre´05

CURSOS DE FORMACION

FORMACION ON-LINE Y PRESENCIAL

- CARRETILLERO, TORO, TIRAPALET ELECTRICO.
- MANIPULADOR DE ALIMENTOS
- MOVILIZADOR DE EQUIPOS
- FORMADOR DE FORMADORES EN ATENCION AL CLIENTE
- GESTION DE DEMARCA Y PLAN DE ACCIONES.
- FORMADOR DE OFICIO, PANADERIA, PESCADERIA, FRUTERIA.
- FORMADOR DE BAZAR Y ELECTRONICA.
- FORMACION EN INVENTARIO.
- ETIQUETADOS Y CADENAS DE FRIO
- INNOVACION EN ELECTRONICA.
- LIDERAZGO
- GESTION DE EQUIPOS
- CUENTAS DE EXPLOTACIONES
- RELACIONES LABORALES.(ENTREVISTAS Y CONTRATACION DE PERSONAL)
- GESTION Y MANIPULACION DE GASOLINERAS.

CONOCIMIENTOS INFORMATICOS

- WORD
- EXCEL
- POWER POINT
- LOTUS NOTES
- AS-400
- ATICA
- BACK OFFICE
- SAP
- INTRANET/EUREKA
- BACK OFFICE
- OUTLOOK
- Qlickview
- NAVISION
- POWER VIEW

IDIOMAS

CASTELLANO: HABLADO, LEIDO Y ESCRITO CORRECTAMENTE.
CATALAN: HABLADO, LEIDO Y ESCRITO NIVEL MEDIO.
FRANCES: HABLADO, LEIDO Y ESCRITO NIVEL MEDIO.
INGLES: LEIDO Y ESCRITO A NIVEL BASICO.

DATOS DE INTERES

- HE TRABAJADO TANTO EN CANAL RETAIL, COMO EL CANAL HORECA, GESTIONANDO Y DIRIGIENDO EQUIPOS.
- RELIZADAS APERTURAS DE HIPERMERADOS Y DE CASH, REALIZACION DE CORDINACION DE EQUIPO DE DELIVERY CON GESTION DE MI PROPIA CARTERA DE CLIENES Y AÑADIENDO MAS CLIENTES Y GESTIONANDO LAS GRANDE CUENTAS.
- DISPONGO DE CARNET DE MANIPULADOR DE ALIMENTOS.
- VEHICULO PROPIO.
- SOY UNA PERSONA MUY RESPONSABLE, SERIA Y MUY PROFESIONAL, GRAN CAPACIDAD DE MOVILIDAD DE EQUIPOS, BUENA PRESENCIA Y DOTES COMUNICATIVAS.
- 15 AÑOS DE EXPERIENCIA EN RETAIL, VENTA AL POR MAYOR Y NEGOCIACION CON PROVEEDORES.

HABILIDADES

- FACILIDAD PARA COMUNICAR INFORMACION Y TAREAS.
- KPIS
- LIDERAZGO
- CAPACIDAD DE TRABAJO EN EQUIPO.
- MOVILIZACION DE EQUIPOS.
- COACHING CON LA PLANTILLA.
- GESTION DE SECTORES Y PLAN DE ACCION EN REDUCCION DE DEMARCAS.
- NEGOCIACIONES Y MONTAJES CON PROVEEDORES.
- ATENCION PERSONALIZADA AL CLIENTE.
- GESTION Y CONTROL DE CUENTAS DE EXPLOTACION.
- CORDINACIÓN EQUIPO.
- OPERATIVA DE NIEVAS TAREAS PARA AUMENTAR PRODUCTIVIDADES Y EFICIENCIA.