



## Marcos Aguiar

**Nacionalidad:** Portuguesa **Fecha de nacimiento:** 01/05/1985

**Número de teléfono:** (+34) 666291050

**Dirección de correo electrónico:** [marcos3aguiar@icloud.com](mailto:marcos3aguiar@icloud.com)

**Domicilio:** Calle estribor 6, 46024 Valencia (España)

### EXPERIENCIA LABORAL

#### **Kian Group of Companies** – Valencia, España

Población: Valencia | País: España

#### **International Business Development Manager**

[ 01/2024 – Actual ]

Responsable del desarrollo comercial B2B en Europa para proyectos de mobiliario orientados al canal contract, hospitality y restauración (QSR). Lidero la estrategia de expansión de la marca, generando oportunidades con clientes corporativos, grupos hoteleros, cadenas de restauración, estudios de arquitectura y distribuidores especializados.

Impulsar el crecimiento global de la empresa a través de iniciativas estratégicas y relaciones clave.

Prospección y negociación internacional: Identificar y fortalecer alianzas estratégicas en mercados clave, con un enfoque especial en las dinámicas del mercado europeo.

Desarrollo de estrategias comerciales: Creación y ejecución de estrategias centradas en optimizar el posicionamiento y la presencia de la empresa en nuevos mercados.

Negociación contractual: Gestionar términos y condiciones con clientes y socios, asegurando acuerdos mutuamente beneficiosos a largo plazo.

Gestión logística integral: Controlar y optimizar los procesos logísticos de transporte terrestre, marítimo y aéreo para garantizar eficiencia en la cadena de suministro.

Análisis de mercado y resultados: Utilizar análisis profundos de mercado para adaptar las estrategias de negocio y mejorar continuamente los resultados obtenidos.

Actualmente, lidero proyectos en el sector de la hostelería, incluyendo restaurantes y hoteles en Europa, apoyando la expansión internacional de la empresa mediante soluciones personalizadas para cada

#### **Dormitienda** – España

País: España

#### **Director comercial / Director Expansion y desarrollo**

[ 03/2021 – 04/2023 ]

Diseñé e implementé un procedimiento estructurado para nuevas aperturas de tiendas, basado en el análisis de variables clave que influyen en la rentabilidad futura de cada ubicación.

Fui responsable directo de la apertura de nuevos puntos de venta, supervisando todas las fases desde la búsqueda del local hasta su puesta en marcha.

Como Director Comercial, lideré al equipo de supervisores, estableciendo procedimientos operativos y un calendario de acciones comerciales alineado con los objetivos de ventas.

Organicé formaciones, coordiné campañas, y optimicé el rendimiento de las tiendas a través de una planificación estratégica y operativa.

En los últimos meses, gestioné también el calendario de marketing, asegurando una conexión eficaz entre las acciones comerciales y la comunicación de marca.

### **ONIVERSE (grupo Calzedonia) – Portugal**

País: Portugal

#### **Responsável de Operações Retail e Desenvolvimento de Franquias**

[ 03/2019 – 12/2020 ]

Desarrollé estrategias comerciales sostenibles para garantizar el crecimiento a largo plazo tanto en tiendas propias como franquiciadas.

Lideré un equipo de District Managers, fomentando la colaboración, la eficiencia operativa y el cumplimiento de objetivos.

Supervisé la rentabilidad y el control presupuestario de las tiendas, aplicando medidas correctivas cuando fue necesario.

Actué como nexo entre los franquiciados y la empresa, estructurando el modelo de franquicia, desarrollando procedimientos, y asegurando que sus necesidades fueran atendidas.

Acompañé al equipo de franquicias mediante visitas, reuniones, y análisis comparativos, reforzando tanto el rendimiento como la coherencia de marca.

Garantizaba el equilibrio entre tiendas propias y franquicias en las decisiones estratégicas, incluyendo planificación comercial y coordinación de marketing.

### **ONIVERSE (grupo calzedonia switzerland) – Suiza**

País: Suiza

#### **Brand Manager TEZENIS BRAND**

[ 01/2018 – 04/2019 ]

Responsable de desarrollar y consolidar la marca en el mercado suizo, con el objetivo principal de aumentar el número de tiendas y su rentabilidad.

Diseñé estrategias locales de expansión adaptadas al comportamiento del consumidor suizo y coordiné la apertura de nuevos puntos de venta.

Formé y acompañé al District Manager en su rol, asegurando su autonomía en la gestión del equipo, el análisis de indicadores y la implementación de acciones comerciales.

Fui el enlace entre la central y las operaciones locales, adaptando las directrices de marca a las particularidades del mercado.

Coordiné los esfuerzos entre marketing, visual merchandising y operaciones para asegurar una experiencia de cliente coherente y eficiente.

### **ONIVERSE (Grupo Calzedonia) – Portugal**

País: Portugal

#### **Expert District Manager**

[ 05/2014 – 02/2018 ]

Definición de objetivos y planes de acción para cada punto de venta.

Control y ajuste de los planes de acción

Optimización continua de los planes de acción para los puntos de venta y servicios

Asegurar que los objetivos KPI, p.ej. volumen de venta / rotación de existencias / periodo de almacenaje / valor de la mercancía, sean alcanzados en colaboración con el Store Manager

Visitas regulares a los puntos de venta

Resultados KPI dentro de los objetivos  
Gestión de marca / Visual merchandising  
Gestión del personal

## **Decathlon – Portugal**

País: Portugal

### **Responsable de sección**

[ 06/2011 – 06/2014 ]

Definición del Proyecto Anual y objetivos  
Gestión del plazo y la productividad.  
Desarrollo de nuevas iniciativas  
Gestión de cuenta de explotación  
Gestión del equipo humano, formación, motivación y selección  
Evaluación del servicio ofrecido al cliente  
Supervisión de stocks, seguimiento de resultados

## **EDUCACIÓN Y FORMACIÓN**

---

### **Postgrado Historia, Defensa y Relaciones internacionales**

*ISCTE (Instituto Universitário de Lisboa) e Academia Militar* [ 2008 – 2010 ]

País: Portugal

### **Licenciatura Sociología e Planificación**

*ISCTE (Instituto Universitário de Lisboa)* [ 2005 – 2009 ]

País: Portugal

## **COMPETENCIAS DE IDIOMAS**

---

**Lengua(s) materna(s):** portugués

**Otro(s) idioma(s):**

### **español**

**COMPRENSIÓN AUDITIVA C2**

**COMPRENSIÓN LECTORA C2 EXPRESIÓN ESCRITA C1**

**PRODUCCIÓN ORAL C2 INTERACCIÓN ORAL C2**

### **inglés**

**COMPRENSIÓN AUDITIVA C2**

**COMPRENSIÓN LECTORA C2 EXPRESIÓN ESCRITA C2**

**PRODUCCIÓN ORAL C2 INTERACCIÓN ORAL C2**

*Niveles: A1 y A2 (usuario básico), B1 y B2 (usuario independiente), C1 y C2 (usuario competente)*

## **CAPACIDADES**

---

Office Pack Avanzado / Manejo Excel / Software para analisis de datos SPSS / Buen manejo redes sociales (YouTube Instagram Linked in ) y Google Apps