

**- ANÓNIMO**Dirección web: <http://japayan.micvweb.com>

Ciudad: Coria del Río CP: 41100(Sevilla) País: España

**EXPERIENCIA:**

2/1999 - 9/2001 Empresa: SUPERMERCADOS SAN ELOY

Sector Empresarial: Consumo

Area Profesional:Logística - Distribución

Descripción del puesto: Responsable de Logística y Almacén. Responsable de organizar las expediciones a los clientes supermercados, bares y restaurantes de la cadena garantizando el correcto flujo del servicio. Coordinar los planes de recogida, supervisar la realización de los inventarios y gestionar las reclamaciones de transporte. A nivel de gestión, realizar y gestionar el presupuesto de gastos e inversiones de almacén, y participar activamente en la mejora del sistema logístico y de almacén contando con el apoyo del área de ingeniería de procesos. Gestión de un equipo de 12 personas, formado por oficiales de almacén y carretilleros-almaceneros. Ubicación y disposición así como la custodia de todos los artículos del almacén, resultando los principales aspectos de esta actividad

Control de la exactitud de las existencias.& 8232 Mantenimiento de la seguridad.& 8232 Conservación de los materiales.& 8232

Reposición oportuna.

Control de Stocks, como objetivo para asegurar una cantidad exacta en abastecimiento en lugar y tiempo oportuno.

Ciudad: Sevilla País: España

-----  
9/2001 - 1/2005 Empresa: GRUPO HNOS. MARTIN,S.A. Supermercados MAS  
(<http://www.supermercadosmas.com>)

Sector Empresarial: Consumo

Area Profesional:Dirección - Gerencia

Descripción del puesto: Encargado de Supermercados. Control y administración de todas las operaciones esenciales del negocio. Esto incluye funciones básicas como el funcionamiento de los departamentos, recursos humanos, contabilidad, supervisar el funcionamiento de cada uno de los departamentos existentes en el área de venta carnes y charcutería, frutas y vegetales, alimentos congelados, panadería, alimentación en general, bebidas, perfumería y droguería, etc. . Administrar a los empleados. Atención al cliente.

Procesos de administración de efectivo para contabilizar y registrar las ventas de la caja y realizar funciones bancarias. También la contabilidad de gastos operacionales y necesidades de adquisición del supermercado, así como gestionar la nómina de empleados.

Evaluaciones de adquisiciones detalladas de mercancías en base a pedidos por el proceso de control de almacén por máximos y mínimos basado en el análisis de necesidades de inventario y patrones para evitar el exceso o la escasez de productos. Además, la administración del almacenamiento. Gestión de un equipo de 13 personas formado por Cajeras/os, mozos de reposición y responsables de secciones libre servicio y detal.

Ciudad: Sevilla País: España

-----  
3/2005 - 3/2012 Empresa: GRUPO PANRICO-DONUTS (<http://www.panrico.com>)

Sector Empresarial: Comercial

Area Profesional:Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Transportista Autónomo Dependiente. La función del puesto consistía en efectuar previamente el pedido del género a servir, el transporte, venta y colocación del mismo en expositores o lineales, conduciendo el vehículo apropiado para las ventas a realizar Auto-venta .

Para el desempeño de estas funciones era fundamental el trato directo y continuo con los clientes efectuando las negociaciones oportunas con los mismos para conseguir la mayor presencia posible de nuestros productos en

los puntos de venta y poder alcanzar los objetivos establecidos.

Ciudad: Sevilla País: España

-----  
4/2012 - 4/2014 Empresa: GRUPO PANRICO-DONUTS (<http://www.panrico.com>)

Sector Empresarial: Comercial

Area Profesional: Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Técnico en Gestión Puntos de Ventas. Mejorar la colaboración y el trabajo a medio-largo plazo con el cliente de canal. Logrando una alineación de objetivos y estrategias entre fabricante PANRICO-DONUTS y cliente de canal. Elaborar planes de acción conjuntos con el cliente de canal. Dar soporte a los JEV'S Jefes de Equipos de Ventas pudiendo garantizar que cada punto de venta mantenga el surtido acordado. Mejorando la presencia y visibilidad de nuestro producto en cada punto de venta. Implantar el estándar del surtido en cada tienda para hacerlos más visibles y atractivos al consumidor final. Eliminar roturas de stock especialmente en el surtido básico. Respuesta eficiente al consumidor- Cliente de Canal con ajuste de surtido, ajuste de promociones y desarrollo adecuado de surtido en el PV y servicio post venta. Gestionar las categorías conjuntamente con la Delegación de Zona y detallistas. Explotación de los datos obtenidos sobre comportamiento de nuestros clientes para la mejora y desarrollo de todo el marketing-merchandising de canal, incluyendo las segmentaciones

Ciudad: Nacional País: España

---

## FORMACIÓN ACADÉMICA:

-1º de Grado ADE (<http://www.uned.com>)

Cursando: Grado

Administración y Dirección de Empresas

Economía Mundial, Contabilidad, Economía de la Empresa, Microeconomía, Macroeconomía, Matemáticas, Contabilidad Financiera, Finanzas, Estadística e Historia Económica

Centro: Universidad Nacional a Distancia. UNED

Ciudad: Madrid (España)

-----  
6-1986 TECNICO EN ADMINISTRACION

FP2 / Grado Medio

Administración y Dirección de Empresas

Contabilidad, Contabilidad Financiera, Nomina, Matemáticas, Matemáticas Financieras, Economía, Mecanografía, Tratamiento de Textos, Ofimática

Centro: IFP SAN JUAN BOSCO

Ciudad: Coria del Río (España)

## IDIOMAS:

Idioma: Inglés Nivel: Nivel Principiante

Comentarios:

## INFORMÁTICA:

Conocimientos: Ofimática (Word, Excell,...)

Nivel: Nivel Intermedio

---

## LOGROS Y RESULTADOS:

Hasta el 01 de Abril de 2014 he desarrollado funciones de Técnico en Gestión de Puntos de Ventas en Canal

Directo a nivel Nacional, formando parte del departamento de Trade Marketing y Ventas en PANRICO-DONUTS cuyo proyecto denominado EXPANDIS está orientado hacia la fijación de objetivos, estrategias y planes de acción conjunta entre el fabricante y el distribuidor Delegaciones de zona , con el fin de dar una respuesta eficiente al consumidor, mejorar la eficacia y eficiencia de las relaciones entre fabricantes y detallista, conseguir una mayor rentabilidad y ajuste de los costes y servir de conexión entre la red comercial, el marketing y el consumidor final, así como la continua formación de vendedores para adecuarlos a los conceptos y estrategias emanadas del Dpto. de Trade Marketing y la Dirección de Ventas.

---

**DISPONIBILIDAD:**

Estoy dispuesto a viajar

, Estoy dispuesto a trabajar en el extranjero

, Estoy dispuesto a trabajar fuera de mi región

---

**ENLACES WEB RELACIONADOS:**

Dirección web: <http://www.micvweb.com>\japayan

---

- ANÓNIMO

Curriculum generado con <http://www.micvweb.com>

---