

- ANÓNIMODirección web: <http://pedrocrisobal.micvweb.com>

Ciudad: ZARAGOZA CP: 50007(ZARAGOZA) País: España

**EXPERIENCIA:**

/1989 - /2005 Empresa: Sinder S.L

Sector Empresarial: Otro no especificado

Descripción del puesto: Características Empresa dedicada al sector de la decoración y ambientación del hogar, con dos líneas de proyección, sectores especializados y grandes superficies. fabricación propia e importación

Cargo Fundador y Gerente.

Función Organización en general en los campos de

- Gestión de la Red Comercial.
- Control de la producción interna en la compañía.
- Diseño y portafolio de productos del catalogo de la compañía.
- Viajes para la fabricación de líneas para el sector de la distribución Grandes Superficies en países asiáticos como China y Ta
- Negociador de plantillas con clientes de grandes cuentas como, Corte Inglés, Carrefour, Alcampo etc.

Logros Proveedores a nivel nacional para El Corte Inglés a nivel nacional y Portugal, proveedores nacionales en Carrefour, Alcampo, Leclerc, Leroy Merlin, Aki Bricolaje, etc. con red de merchandising para apoyar el servicio de reposición de nuestros productos en los clientes mencionados.

Creación a nivel nacional de la red de ventas necesarias para cubrir la oferta de venta de forma sectorizada y por áreas, situando encada una de estas áreas o zonas un jefe de zona encargado del control de la gestión de la red comercial.

Venta de la compañía en la primavera de 2005.

Personal a mí cargo 56 personas 20 administración y producción en fabrica, 14 Agentes Comerciales, 22 merchandising a nivel nacional.

Ciudad: Zaragoza País: España

2/1989 - 5/2005 Empresa: Grupo Auchan SABECO S.A

Sector Empresarial: Otro no especificado

Area Profesional:Dirección - Gerencia

Descripción del puesto: Cargo Gerente de HiperSimply Ávila, 3.500m2 sala de ventas , gasolinera y galería comercial.

Función Dirección del propio hipermercado así como la gasolinera con la que cuenta el centro y la galería comercial existente en las propias instalaciones. Las funciones realizadas son las propias para la planificación, organización y puesta en marcha de todos los procesos necesarios para el buen funcionamiento de cada una de las variantes del negocio, tanto en alimentación, hogar, bazar y textil, estos dentro del propio negocio en sala de ventas, como el rendimiento de la gasolinera, su rentabilidad en tiempos de dura competencia y la gestión de la galería comercial, con inquilinos de diferentes sectores.

Logros Reorganización/gestión y rentabilidad del propio hipermercado en varios frentes

Equipo, en ese momento con gran desmotivación y necesitado de una imagen de liderazgo y management,

consiguiendo recuperar en la mayoría del equipo la iniciativa para mejorar, la visión y valores de la compañía y la competitividad tan necesaria en nuestros tiempos. Se prepara a la mayoría del equipo dándoles formación y consiguiendo una mayor polivalencia para desarrollar un mayor abanico de posibilidades de trabajo dentro del hipermercado.

Imagen, mejorando la propia imagen de la tienda, exposiciones y entorno en general, junto con la mejora en la atención al cliente, y la mejor respuesta por parte del equipo se ha conseguido una mayor fidelidad de los clientes ya existentes y captación de nuevos. Por lo anteriormente mencionado se hace patente la preocupación y movilización de la competencia existente en el entorno y ciudad.

Rentabilidad, se consiguen resultados positivos por encima de las metas marcadas, como resultado un Cash-Flow por encima de todas las expectativas, y que hasta el momento no se había conseguido. Ajustes en los controles de gestión en producto fresco y mejora considerable en obsolescencia de artículos de

Ciudad: Ávila País: España

/2005 - /2007 Empresa: Camilo Bellvis – CBC

Sector Empresarial: Otro no especificado

Area Profesional: Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Características Inventores de la Olla a presión, y dedicados a la fabricación de útiles para el servicio de menaje, tales como bandejas térmicas para hospitales, bandejas de servicio para el ejercito etc.

Cargo Director Comercial Mercados Internacionales.

Función Distribución de los productos de la firma mencionada, gestionando la posibilidad tanto de exportación como de producción en países sudamericanos.

Logros Planificación de viabilidad para la fabricación de varios productos de la compañía en mención abaratando los costes y encontrando clientes potenciales para su compra y distribución.

Personal a mí cargo 7 personas, administrativo, ingenieros industriales, personal de ventas más personal de fábrica externa para fabricación prototipos.

Ciudad: Bogotá País: Colombia

/2007 - /2009 Empresa: Proyectos Aríbe S.L

Sector Empresarial: Otro no especificado

Area Profesional: Dirección - Gerencia

Descripción del puesto: Características Dedicada a la creación e innovación de productos dedicados a mejorar la salud humana.

Cargo Director Comercial Mercados Internacionales.

Función Puesta en marcha y ayuda en desarrollo de un nuevo proyecto dedicado a la recuperación humana, mediante un equipo de nueva generación.

Estudio de viabilidad para la fabricación del producto en países emergentes.

Logros Planificación de viabilidad para la fabricación del producto con referencia a la producción en España de un 35 y eliminación de los gastos arancelarios para la exportación de dicho producto.

Personal a mí cargo 7 personas, entre personal administrativo, ingenieros industriales, personal de laboratorio más personal de fábrica externa para fabricación prototipos.

Ciudad: Bogotá País: Colombia

/2009 - /2011 Empresa: Gesco Cris Internacional ltd. Bogotá-Colombia

Sector Empresarial: Otro no especificado

Area Profesional:Dirección - Gerencia

Descripción del puesto: Características Dedicada al desarrollo de estudios de mercado, productividad y acuerdos para la importación y exportación de productos latinoamericanos hacia países europeos, principalmente a España.

Cargo Gerente.

Función Organización y presentación de los nuevos proyectos hacia posibles clientes potenciales, diseñando nuevos formatos en presentación en las líneas del sector de vigilancia y seguridad así como en nuevas tecnologías para el sector de automatización de parkings.

Logros Acuerdo con empresa líder en sector de automatización de equipos y administración de parkings, y presentación proyectos finales para empresa de distribución francesa líder en Colombia. Grupo Internacional Éxito S.A

Otros acuerdos en sector de imagen y viabilidad de proyectos de automatización y seguridad con organizaciones estatales como Hospital militar y Banco Central.

Conferencias a empresarios sudamericanos sobre la importancia en la gestión comercial, el marketing y las nuevas aperturas económicas hacia los mercados europeos.

Personal a mí cargo 17 personas, entre personal administrativo, ingenieros de telecomunicaciones y personal de montaje de equipos.

Ciudad: Bogotá País: Colombia

FORMACIÓN ACADÉMICA:

-Dirección de Marketing y Gestión Comercial

Otro no especificado

Marketing

Centro: Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing

Ciudad: Zaragoza (España)

-Ingeniería Técnica (pendiente dos asignaturas)

Otro no especificado

Ingeniería

Centro: Instituto Politécnico Corona de Aragón

IDIOMAS:

Idioma: Inglés Nivel: Nivel Intermedio

Comentarios:

CUALIDADES:

Amable, Analítico/a, Colaborador, Comunicativo/a, Creativo/a, Decidido/a, Determinado/a, Enérgico/a, Fiable,

Honesto/a, Imaginativo/a, Organizado/a, Perceptivo/a, Persistente, Persuasivo/a, Productivo/a, Responsable, Seguro/a, Sociable, Tenaz, Trabajador/a, Visionario/a

INTERESES:

Carreras de Motos, Ciclismo, Cocinar, Esquí/Deportes de invierno, Jardinería, Literatura/Historia, Música Dance/Electrónica, Música Latina, Música Variada, Tenis/Paddel, Viajar/Turismo, Vino y Degustación

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/pedrocristobal>

- ANÓNIMO

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