

Luis Aparisi Hermoso

Telefono: 675 460 910

E-mail: digital.66route@gmail.com

46.130-Massamagrell (Valencia)

Perfil profesional

Desarrollador Web con más de 11 años en el sector Retail, con amplia experiencia comercial y gran capacidad de análisis, se ofrece a empresas para hacer crecer y consolidar su negocio online, aportando a los diferentes proyectos y a la gestión elementos que la enriquecen y que permiten tomar decisiones más satisfactorias en entornos dinámicos y complejos.

Orientado al cliente y a la consecución de objetivos. Pragmático, resolutivo, e implicado en los procesos de mejora continua e innovación, a nivel organización y negocio, para desarrollar productos y servicios que aporten un valor real al mercado y un retorno a la sociedad.

Experiencia Profesional

Dic.2003 - Dic. 2016: **El Corte Inglés, S.A.**

Dic.2012 - Dic.2016: **ECI - Departamentos de Juguetes y Libros: Vendedor**

- Venta directa al consumidor final del producto. Atención personalizada y telefónica a clientes.
- Gestión en tienda de pedidos online. Resolución de incidencias y gestión de encargos pendientes.
- Implantación del merchandising en el punto de venta según categoría de producto.
- Reserva de juguetes y reserva de libros: Gestión de altas y seguimiento de las mismas.

Resultados:

- Conseguir objetivos de venta en las campañas de juguetes y libros, especialmente en las campañas de Navidad y Reserva de Libros.
- Mejorar los niveles de satisfacción del cliente ofreciendo un servicio personalizado y de calidad.
- Venta y promoción del Anticipo de Navidad y la Cuenta Abierta (producto financiero):
Mejor vendedor ECI a nivel nacional en 2014, y TOP5 a nivel nacional en 2015 (2º) y 2016 (4º).

Feb.2009 - Abr.2011: **ECI - Crear Hogar: Responsable Dpto.**

- Planificación y coordinación de los proyectos de decoración y reformas del hogar: Información y firma de proyectos, organización de visitas conjuntas, coordinación de la entrega e instalación de la mercancía y seguimiento de los proyectos.
- Elaborar presupuestos, liquidación y cierre de proyectos.
- Gestión de pedidos de mercancía con proveedor y facturación.
- Gestión incidencias: evolución del proyecto, seguimiento de incidencias y solución de las mismas.
- Financiación de los proyectos y aplicación de promociones.

Resultados:

- Mantener los niveles de venta (+3%) y contener los gastos del departamento.
- Priorizar el seguimiento y rápida solución de incidencias en el departamento.
- Mejorar los niveles de satisfacción y calidad de los proyectos ejecutados (+6%).

---MODELO-DE-EJEMPLO---