

C/M Carlos Matías

Perfil

Gerente de ventas comprometido a ofrecer un servicio de atención al cliente excelente con 6 años de experiencia en la industria de la ropa y accesorios. Trabajador en equipo organizado, auto motivado y con excelente capacidad comunicativa. Excelente reclutador y mentor de personal. Contrató, entrenó y lideró un equipo de 15 agentes de ventas que han producido cifras de ventas sorprendentes y han reforzado la fidelidad de la marca. Poderoso impulsor de ventas, que superó la previsión anual de ventas por \$175.000 en el primer año como administrador de tienda. Denominado administrador de tiendas del año.



DIRECCIÓN

4567 Main Street
Metropolis, New York 98052, USA



TELÉFONO

(716) 555 - 0100



CORREO ELECTRÓNICO

Carlos.Matias@live.com



LINKEDIN

www.linkedin.com/in/Carlos.Matias

Actividades e intereses

Teatro, Conservación del medio ambiente, Arte, Senderismo, Esquí, Viajes

EXPERIENCIA

2016 - Presente

Gerente de ventas • Northwind Traders • Metropolis, New York
Administración de una tienda de ropa moderna y con mucha actividad. Al implementar un nuevo presupuesto de tienda, se mejoró el nivel de eficiencia en el personal, el procesamiento, los pedidos y las operaciones, reduciendo costos en un 25% en el primer año. De la misma forma, al realizar un excelente reclutamiento y capacitación del personal, se superó la previsión anual de ventas por \$200.000. Preparación y análisis del estado de ganancias y pérdidas. Planificación e implementación de los decorados de temporada en los pisos para asegurarse de que cumplan los estándares de la empresa.

2012 – 2016

Subgerente • Proseware Inc. • Lyn, Nueva York
Apoyo al gerente de la tienda en todos los aspectos de la administración de una boutique de ropa exclusiva. Ayuda en el incremento de los ingresos de ventas mes a mes en un 15%. Reclutamiento, contratación y capacitación a más de 10 agentes de ventas. Dirección de la capacitación del personal y suministro de información en profundidad sobre los productos de la tienda. Desarrollo de un equipo de ventas para convertirlo en un gigante de las ventas. Aplicación de las políticas de operaciones de la empresa. Programación de empleados.

FORMACIÓN

Desert Community College • Stin, Nevada

Junio de 2014 • Licenciado en Contabilidad

Junio de 2012 • Licenciado en Administración de Empresas

Septiembre de 2012 • Certificación en Gerencia de Ventas

CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS CLAVE

Administración financiera.

Logística In-store.

Excelentes habilidades de comunicación oral y escrita.

Altamente organizado.

Fluente en Inglés y Español.

Capacidad para resolver problemas.

Trabajo en equipo con excepcional capacidad de liderazgo.

Excelente servicio de atención al cliente