

ANDRÉS GONZÁLEZ

Retail Manager | Operations & Sales Leader | Store Management | KPI Achievement | Customer Experience | Team Leadership | Liderazgo multitienda
Zapopan, Jalisco, México | 33 2343 0043 | andresgonzalez.ops@gmail.com | LinkedIn: linkedin.com/in/andresglez89

Perfil Profesional

Retail Manager con más de 10 años de experiencia liderando equipos de hasta 30 colaboradores y gestionando operaciones comerciales en marcas internacionales. Especialista en alcanzar y superar KPIs, incrementar la rentabilidad y garantizar la mejor experiencia del cliente. Reconocido a nivel nacional por el mejor cumplimiento de metas anuales (2023) y por superar estándares de eficiencia operativa en 2024. Actualmente cursando Ingeniería en Desarrollo de Software, integrando habilidades de gestión comercial con visión tecnológica.

Experiencia Profesional

- Store Manager – Boutique Showroom | Luuna
04/2022 – 06/2025
 - Alcancé reconocimiento nacional en 2023 por el mejor cumplimiento de metas anuales, posicionando la tienda como la segunda más eficiente a nivel corporativo.
 - Apoyé directamente a la Dirección de Distrito en la capacitación y desarrollo de equipos en más de 15 sucursales, fortaleciendo estándares comerciales y liderazgo de mandos medios.
 - En 2024 superé estándares de eficiencia de la empresa, logrando un índice operativo de 11 puntos.
 - Lideré la capacitación y gestión de equipos de ventas, impulsando el cumplimiento de KPIs y la mejora continua.
 - Optimicé procesos administrativos (facturación, reportes de ventas, comisiones), reduciendo errores y aumentando productividad.
 - Implementé auditorías comerciales y estrategias de control de inventario, mejorando la rentabilidad y la operación.
- Gerente de Boutique | GAP
10/2014 – 07/2021
 - Dirigí operaciones de boutique, desde apertura/cierre hasta control de valores e inventarios.
 - Mejoré la confiabilidad de inventario de 85% a 98.88%, reduciendo pérdidas y aumentando disponibilidad.
 - Durante la pandemia 2020 logré conservar rentabilidad, garantizando continuidad operativa.
 - Elaboré reportes de ventas utilizando SAP y Friedman para análisis de KPIs.
 - Gestioné y motivé equipos de hasta 30 personas, alineando esfuerzos hacia objetivos de ROI y excelencia en servicio al cliente.

Educación

- AWS Academy Graduate – Cloud Foundations (AWS Academy, 2025)
Credencial: <https://www.credly.com/go/DkF3s3aw> | Duración: 20 horas
- Ingeniería en Desarrollo de Software (en curso) – Universidad TecMilenio
- Diplomado en Administración y Computación – Universidad del Valle de México (2013)

Habilidades

Comerciales y Operativas: Ventas, Estrategias Comerciales, Gestión de KPIs, Control de Inventarios, Auditorías, Procesos Administrativos.

Tecnológicas: SAP (Módulo Inventarios), Hubspot, Friedman, Lean Six Sigma (White Belt).

Soft Skills: Liderazgo, Trabajo en Equipo, Comunicación Efectiva, Adaptabilidad, Resolución de Problemas, Innovación.

Idiomas

Español (C2 – Nativo)

Inglés (B1 – Intermedio)