

Dolores Sánchez del Pino

Tel. celular : (55)45883392

E-mail: dolores.sanchez@me.com

Fecha de nacimiento: 26 de diciembre de 1971

Nacionalidad: Española

Estado civil: Casada (sin hijos)

Domicilio: Col. Polanco (CDMX)

Residencia Permanente con permiso para trabajar

Objetivo Profesional: Establecerme y consolidarme en una empresa que me otorgue estabilidad laboral para poder aplicar mis experiencias y conocimientos. Tengo pasión por el trabajo, orientada a obtener los objetivos de la empresa. Apuesto por un buen proyecto, entiendo el entorno de mercado y la situación de la Unidad de Negocio/Compañía y soy capaz de liderar actividades implicando a los responsables de las distintas áreas funcionales.

Experiencia Profesional:

09/2014 – En Activo Directora Comercial – Adolfo Domínguez México

Inicialmente entré como directora de rotación de inventarios (*stock allocation*) y formación de ventas y después de 1 año fui promocionada a Directora Comercial.

Reporto al Director General de la compañía. Me reportan 3 Áreas Manager, 4 Visual Merchandisers, 1 Coach, 1 responsable de inventarios y 83 vendedores. Doy seguimiento a 143 puntos de venta repartidos por toda la República (Boutiques, Córners Palacio de Hierro, Aeropuertos y Outlets). Entre mis funciones principales destacan:

- Realizo la compra de todo el producto AD que llega a los puntos de venta de México, además de realizar la formación de las colecciones a todo el personal directo e indirecto.
- Seguimiento de las ventas e hit rates.
- Juntas periódicas con los Áreas Managers, área de Marketing y personal a cargo para la toma de decisiones conjuntas y elaboración de planes alineados a las necesidades de la dirección general y la marca.
- Juntas mensuales con los compradores de PH para poder tomar acciones conjuntas para la mejora de las ventas.

03/2014 – 09/2014 Supervisora de Operaciones y formación de ventas Max Mara México.

Operativa en las tiendas de la marca en CDMX, Guadalajara, Monterrey, Cancún y Outlet del DF. Apoyo en la selección y compra del producto. En el área de Operaciones Retail, mi función principal era dirigir, desarrollar y controlar todo lo relacionado con el personal y piso de venta, mejorando constantemente a toda la fuerza de ventas desarrollando sus actitudes, analizando métodos de trabajo y elaborando planes de capacitación.

04/2010- 01/2013 Responsable Internacional del área Customer Service Ermenegildo Zegna – Italia/Suiza (Consitex, S.A.)

Gestión de todas las líneas de negocio para España, Portugal, Andorra y Escandinavia, siendo mi responsabilidad dar servicio al cliente. Entre mis responsabilidades destacan: procesamiento de pedidos, seguimiento de producción y envíos, así como el rastreo de los pagos. Asimismo, asegurar que el resto de departamentos de la empresa (Logística, Finanzas, Expediciones, etc.), estuviesen coordinados en todo lo referente a comunicaciones con el mercado para asegurar el mejor trato al cliente.

05/1991 – 03/2010

Responsable de Customer Service Ermenegildo Zegna. Account Coordinator para la tienda departamental “El Corte Inglés” - España (Ezeti,S.A.)

Miembro del equipo que seguía el negocio (Retail y concesionados) dando servicio a los 47 puntos de venta que el grupo Zegna gestionaba dentro de la cadena de tiendas departamentales El Corte Inglés en España y Portugal.

Principales actividades desarrolladas:

- Organización, coordinación y gestión de proyectos especiales.
- Entrada de pedidos al sistema: Ready to Wear, medida, stock, etc.
- Expediciones y entregas de producto, coordinando la logística propia con los almacenes de expedición, las agencias de transporte y los almacenes centrales de recepción de mercancía.
- Enlace con la oficina central de compras. Responsable de las comunicaciones EDI (recepción de número de pedidos, órdenes de entrega, gestión de precios, etc.)
- Supervisión de devoluciones y reclamos de pagos pendientes.
- Interlocutor con todos los puntos de ventas, solicitud de producto, problemas de calidad, control de stock, transferencia de producto entre tiendas, etc.

Estudios:

- Diplomada en Ciencia Empresariales por la Universitat Oberta de Catalunya (UOC) Barcelona (España)
- Instituto de Formación Profesional Agustí i Serra (Sabadell-Barcelona) España. 1985-1990
- Curso de preparación al comercio exterior, impartido por la Cámara de Comercio de Sabadell (Barcelona) 1990.
- Microsoft Office a nivel usuario avanzado.

Idiomas:

Español: Lengua materna
Italiano: Nivel alto
Inglés: Nivel básico
Catalán: Lengua de uso cotidiano

Disponible a viajar si el puesto lo requiere. Licencia de manejo