

- Fecha de nacimiento: 12 Abril 1985

España

- Nacionalidad: Portugués y Sudafricano

EDUCACIÓN

- Bachelors in Sports Science, (último año)
- Universidad de Pretoria, Pretoria, Sudáfrica
- High School Senior Certificate, 2004
- Settler Agricultural High School, Settlers, Sudáfrica

IDIOMAS

- Inglés (nativo) Portugués (nativo) Afrikaans-holandés (nativo) Español (intermedio) Sepedi (básico)

COMPETENCIAS TÉCNICAS

- Windows
- Microsoft Exchange y Office Suite
- Gestión contable: GAAP

CERTIFICACIONES

- Reglamento R638
- Primeros Auxilios (Nivel 1) y Jefe de Bomberos

LICENCIA DE CONDUCIR

- CE (permiso habilitante para los siguientes vehículos:
- Vehículos articulados extrapesados con una masa bruta combinada (GCM) de más de 16 000 kg.
- Categorías B, C1, C, EB y EC1

INTERESES:

- Actividades familiares, Cocina,
- Deporte, sector inmobiliario y enología

RESUMEN PROFESIONAL

Soy un empresario con más de 25 años de experiencia de gestión en el sector HORECA y venta minorista. Historial comprobado de éxito en el establecimiento y administración de restaurantes y servicios de alimentación en varias localizaciones, especialmente en hospitales y campos de golf.

PRINCIPALES FORTALEZAS:

Experto en gestión financiera, servicio al cliente, liderazgo de equipos. Experiencia en la gestión de las operaciones diarias de un equipo de más de 100 empleados en restaurantes con alto volumen de clientes.

TENGO EXPERIENCIA EN:

- desarrollo e implementación de estrategias de marketing franquiciado, manteniendo un sólido resultado financiero.
- Servicio de cuentas estratégicas de clientes
- Negociación con proveedores y agentes del sector
- Supervisión de la implementación de contratos de proveedores
- Creación y gestión de equipos de ventas en múltiples niveles
- Gestión de eventos empresariales

Estoy muy enfocado en el desarrollo de los empleados y de sus conocimientos y habilidades, gestionando y optimizando su rendimiento.

Mis habilidades en comunicación interpersonal me permiten fomentar relaciones sólidas con los diferentes agentes del sector y exponer claramente las oportunidades de desarrollo empresarial.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- Lanzamiento de mi primer negocio a la temprana edad de 23 años
- Supervisión y administración de las operaciones diarias de mis 5 establecimientos
- Adquisición, construcción, revalorización y venta de múltiples negocios rentables.

Gestión y supervisión:

- Els Club Copperleaf Food & Beverage
- Golf Halfway House, pub y restaurante residencial

- Gestión de servicios de restauración en grandes eventos.
- Eventos principales: 2014 Tshwane Championship (part of the European Tour, incluyendo Pro-Am). Servicio de restauración.
- Cabe resaltar la exitosa gestión de la crisis financiera sufrida a raíz de la pandemia Covid-19. Gestioné una exitosa reconstrucción del negocio, pasando de una devastadora pérdida de ingresos del 90% a obtener ingresos mayores que antes de la pandemia.
- Gestión de proyectos de renovación de los establecimientos.
- Establecimiento de 2 marcas individuales exitosas (una vendida con un beneficio significativo y la otra actualmente operativa)
- Servicios de consultoría para múltiples empresas
- Gestión de establecimientos de franquicias y de marcas propias



MARKETING Y VENTAS

- Obtuve notables logros en esta área:
- Crecimiento interanual sostenido de las ventas del 18% durante más de una década. Exitosa planificación estratégica y correcta implementación de iniciativas de ventas y gestión de sistema de pérdidas/ganancias (P&L) ;
- Lanzamiento exitoso de nuevos productos (menú), obteniendo un aumento de ingresos del 25%;
- Mejora de la fidelización del cliente en un 20% gracias a programas de capacitación del personal;
- Negociación exitosa de contratos lucrativos con los clientes más relevantes en el mercado, resultando en mayores ingresos y ampliación del networking comercial;
- Supervisión adecuada de iniciativas de ventas de los departamentos comerciales, resultando en mayores ventas;
- Todo ello contribuyó a lograr los objetivos organizacionales y franquiciados, obteniendo una mayor presencia en el mercado y mejorar de la imagen de marca

FINANZAS

- Gestioné un exitoso equipo financiero que mejoró la rentabilidad y las prácticas contables, apoyando la toma de decisiones informadas:
- Planificación financiera eficiente: supervisé el análisis de riesgos, el análisis financiero operacional y la asignación de recursos
- Presupuestos: Gestión efectiva en la implementación estrategias de optimización de costos y supervisión de la implementación financiera, identificando y corrigiendo desviaciones presupuestarias.
- Mejora de prácticas contables, pagos a proveedores y cobros a clientes
- Gracias a estas mejoras, pude desarrollar una mejor gestión de proveedores y una mejora de las relaciones con los inversores, pudiendo obtener mayores fondos para las distintas empresas.

GESTIÓN EMPRESARIAL

- Gestión general de equipos multifuncionales, incluidos Finanzas, Operaciones y Marketing,
- mediante una adecuada gestión de proyectos
- Incremento de la comunicación interna interdepartamental
- Fomento de las relaciones con proveedores, inversores e instituciones financieras
- Identificación de nuevas oportunidades de negocio e incremento de la presencia en el mercado mediante exitosas negociaciones de contratos de fusiones y adquisiciones.
- Identificación e implementación de medidas de ahorro de costos y eficiencias operativas
- Fomento de una adecuada cultura empresarial, con el desarrollo del empleado y la fidelización del cliente como referencia
- Supervisión de la implementación y cumplimiento de la regulación en prevención de riesgos laborales (SHE)

EVENTOS

Organización exitosa de eventos empresariales, deportivos y promocionales:

- Aperturas de nuevas tiendas: supervisión y coordinación interdepartamental en la implementación de los procesos de apertura. Colaboración especialmente estrecha con el equipo de marketing para crear campañas promocionales efectivas, supervisando el lanzamiento del merchandising y la configuración de la tienda.
- Golf Day: Organización e implementación de exitosos eventos de golf, implicando una amplia coordinación de la planificación deportiva, administración logística y la coordinación de patrocinios. Mis fuertes habilidades organizativas y de atención al detalle contribuyeron al éxito organizativo de estos eventos.
- Conferencias empresariales. Planificación y ejecución de conferencias de negocios para nuestra empresa, coordinando socios comerciales, proveedores y ponentes invitados.
- Eventos inmobiliarios. Participé en la planificación y ejecución de eventos promocionales en clubs sociales y celebraciones culturales.

LIDERAZGO

Con el desarrollo del personal como uno de los objetivos prioritarios, lideré a los miembros del equipo para alcanzar y superar sus objetivos individuales y comerciales. Transmito energía y entusiasmo a la vez que guía.

- Desarrollé e implementé programas de capacitación tanto para nuevos empleados como para miembros del equipo que querían mejorar sus habilidades y conocimientos.
- Establecimiento de sistemas de evaluación del rendimiento, lo que llevó a mejorar la productividad, el compromiso de los empleados y el desempeño organizacional general.
- Fomento de una cultura positiva, de confianza y respeto mutuo, a la vez que competitiva, lo que resultó en altos niveles de motivación y compromiso entre los miembros del equipo.
- Fomento de la comunicación y de una objetiva y justa gestión de conflictos internos.
- Mentoring y coaching de miembros del equipo para fomentar su desarrollo, fomentando la colaboración y el trabajo en equipo para lograr objetivos colectivos.

Inspiro y motivo a mi equipo a luchar por la excelencia, y lidero con el ejemplo, demostrando constantemente una actitud positiva y una fuerte ética de trabajo.

Empresas que he poseído y administrado con éxito:

