CienciaSalud

01 / PERFIL PROFESSIONAL

Héctor Garnacho Castaño

Direcció comercial i gestió d'equips
Gestió de negoci i expansió



Perfil

Professional de la gestió comercial i d'establiments, amb experiència en direcció d'equips, expansió, planificació de vendes i control de resultats. La seva trajectòria s'ha desenvolupat en empreses de distribució, esport i joieria.

Trajectòria professional

Ha exercit la posició de Multi Store Manager de Pandora als centres d'El Corte Inglés de Sanchinarro, Pozuelo i Princesa, amb incorporació el novembre de 2018 i responsabilitat sobre tres punts de venda.

Va ser Store Manager d'Adidas–Reebok per al grup Valadri (2016–2018), director de l'àrea d'expansió de la franquícia Adidas del grup Filos Consulting (2015–2016) i District Manager d'Adidas Group a la zona nord (2015).

Entre 2008 i 2014 va ser responsable d'Adidas–Reebok a El Corte Inglés de Preciados–Sol. La seva experiència anterior inclou la posició de cap de secció a Sprinter, la direcció de botiga de Fila Sport Ibérica i funcions comercials, de magatzem i de gestió de botiga a Sport Authority, Sport Disseny i Twinner Sport (1998–2006).

Àrees de treball

Direcció comercial · Gestió d'equips i establiments · Expansió i obertura de punts de venda · Pressupostos i compte de resultats · Gestió d'existències · Formació comercial i atenció al client.

CienciaSalud

02 / FORMACIÓ

Gestió i formació professional

Experiència de gestió

Planificació comercial, seguiment d'indicadors de venda i rendibilitat i control de comptes d'explotació. Organització d'equips, horaris i necessitats de personal.

Gestió de compres, pressupostos per categories, existències i inventaris. Implantació i avaluació de campanyes comercials, negociació d'espais i coordinació amb marques i clients.

Experiència en formació de producte i tècniques de venda, obertura d'establiments i desenvolupament d'accions per millorar els resultats comercials.

Formació en direcció i vendes

Store Manager Training Program · Adidas Group
Planificació, organització, desenvolupament d'equips i accions estratègiques · 2011

Gestió de personal i planificació del temps
Adidas Group · 2013

Open2buy · Talentiam Retail HR Evolution
Adidas Group Iberia · 2012

Formador de producte i tècnica de venda
Adidas Group – Concesiones ECI · 2010

Negociació i resolució de conflictes
Talentiam · 2010; Jabary · 2009

Training Product and Sales
Adidas Group · 2009

Gestió i Direcció d'Empreses
Sport Authority · 60 hores · 1998

Formació i eines

Estudis de Magisteri en Educació Física a la Escuela Universitaria de Oviedo (1992–1995), no finalitzats.

Formació en Retail Pro (2016) i aplicacions informàtiques d'oficina (300 hores, 2000).

Idiomes

Gallec: nivell alt. Anglès: nivell elemental. Portuguès: iniciació.