Héctor Garnacho Castaño

Dirección comercial y gestión de equipos

Gestión de negocio y expansión



Perfil

Profesional de la gestión comercial y de establecimientos, con experiencia en dirección de equipos, expansión, planificación de ventas y control de resultados. Su trayectoria se ha desarrollado en empresas de distribución, deporte y joyería.

Trayectoria profesional

Ha desempeñado la posición de Multi Store Manager de Pandora en los centros de El Corte Inglés de Sanchinarro, Pozuelo y Princesa, con incorporación en noviembre de 2018 y responsabilidad sobre tres puntos de venta.

Fue Store Manager de Adidas-Reebok para el grupo Valadri (2016-2018), director del área de expansión de la franquicia Adidas del grupo Filos Consulting (2015-2016) y District Manager de Adidas Group en la zona norte (2015).

Entre 2008 y 2014 fue responsable de Adidas-Reebok en El Corte Inglés de Preciados-Sol. Su experiencia anterior incluye la jefatura de sección en Sprinter, la dirección de tienda de Fila Sport Ibérica y funciones comerciales, de almacén y de gestión de tienda en Sport Authority, Sport Disseny y Twinner Sport (1998-2006).

Áreas de trabajo

Dirección comercial · Gestión de equipos y establecimientos · Expansión y apertura de puntos de venta · Presupuestos y cuenta de resultados · Gestión de existencias · Formación comercial y atención al cliente.

02 / FORMACIÓN

Gestión y formación profesional

Experiencia de gestión

Planificación comercial, seguimiento de indicadores de venta y rentabilidad y control de cuentas de explotación. Organización de equipos, horarios y necesidades de personal.

Gestión de compras, presupuestos por categorías, existencias e inventarios. Implantación y evaluación de campañas comerciales, negociación de espacios y coordinación con marcas y clientes.

Experiencia en formación de producto y técnicas de venta, apertura de establecimientos y desarrollo de acciones para mejorar los resultados comerciales.

Formación en dirección y ventas

Store Manager Training Program · Adidas Group
Planificación, organización, desarrollo de equipos y acciones estratégicas · 2011

Gestión de personal y planificación del tiempo
Adidas Group · 2013

Open2buy · Talentiam Retail HR Evolution
Adidas Group Iberia · 2012

Formador de producto y técnica de venta
Adidas Group – Concesiones ECI · 2010

Negociación y resolución de conflictos
Talentiam · 2010; Jabary · 2009

Training Product and Sales
Adidas Group · 2009

Gestión y Dirección de Empresas
Sport Authority · 60 horas · 1998

Formación y herramientas

Estudios de Magisterio en Educación Física en la Escuela Universitaria de Oviedo (1992–1995), no finalizados.

Formación en Retail Pro (2016) y aplicaciones informáticas de oficina (300 horas, 2000).

Idiomas

Gallego: nivel alto. Inglés: nivel elemental. Portugués: iniciación.