

MIRIAM MARTÍNEZ JUAN



03205 Elche. Alicante
663 639 160

mimimar1503@gmail.com
15/03/1996

Soy una profesional con más de dos años de experiencia como Gerente Comercial en Zuekoos, especializada en la gestión y estrategia comercial de calzado y ropa laboral, tanto en venta mayorista como minorista. He implementado estrategias de venta cruzada y fidelización de clientes, logrando optimizar procesos y aumentar la eficacia operativa, lo que ha resultado en un crecimiento significativo en ventas. Actualmente, me estoy formando en ThePowerSales de ThePowerMBA, perfeccionando mis habilidades en ventas avanzadas y gestión comercial. Mi enfoque se centra en la mejora continua y la consecución de resultados mediante una planificación estratégica adaptada al mercado.

Competencias personales

- **Proactiva**
- **Resolución de problemas**
- **Capacidad de adaptación**
- **Orientación a resultados**
- **Habilidad para empatizar y conectar con los clientes**

Competencias profesionales

- **Gestión de clientes y relaciones comerciales**
- **Control de inventario y logística**
- **Optimización de procesos operativos**
- **Gestión de cambios y devoluciones**

EXPERIENCIA

Gerente comercial

Zuekoos – Jornada completa

Octubre 2022 / Febrero 2025– 2 años y 4 meses

Gestión de la estrategia comercial para ventas mayoristas y minoristas de calzado y ropa laboral. Implementación de procesos de optimización de ventas y fidelización de clientes.

- Gestión de equipos de ventas y marketing
- Supervisión de la plataforma e-commerce (cambios y devoluciones)
- Control de inventario y procesos logísticos
- Negociación con grandes cuentas y distribuidores

Store manager

Pepe Jeans London – Jornada completa

Marzo 2021 / Septiembre 2022 – 1 año y 7 meses

Gestión integral de la tienda, implementando estrategias de ventas y fidelización de clientes.. Coordinación de equipo y supervisión de operaciones diarias.

- Gestión de equipo de ventas.
- Control de inventario y reposición de stock.
- Implementación de visual merchandising
- Atención personalizada y fidelización de clientes.

Store Sales

Hugo Boss – Jornada completa

Junio 2019 / Enero 2021 – 1 año y 9 meses

Gestión de ventas personalizadas en boutique.

Planificación del VM y acciones de marketing en tienda.

- Atención a clientes de varios países.
- Coordinación y gestión de stock.
- Inventario
- Visual Merchandising Retail

Sales Manager Products

Coast London – Jornada completa

Enero 2016 / Enero 2019 – 3 años y 1 mes

Gestión de ventas personalizadas en boutique.

Planificación del VM y acciones de marketing en tienda.

- Atención a clientes de varios países.
- Coordinación y gestión de stock.

Azafata de Eventos

Tarsa – Jornada parcial

Enero 2018 / Diciembre 2019 – 2 años

Participación como azafata en eventos privados y congresos. Organización y planificación de listados de asistentes.

Servicio de atención al cliente

The Plv Company – Jornada completa

Enero 2014 / Diciembre 2015 – 2 años

Gestiones administrativas.

- Atención telefónica y presencial.
- Introducción en bases de datos.
- Control de stock.

FORMACIÓN

(2018-2021)

Oposición policía Nacional

CNP

(2016)

Bachillerato
SALESIANOS

Idiomas

Inglés **A2** (cursando B1)

Carnet conducir

A1