

Jose Luis Rosa Soler

Responsable de Operaciones Retail y Comerciales

Madrid, España | jose.luis.rosa.soler@gmail.com | (+34) 722 678 743

Perfil profesional

Profesional de operaciones retail y comerciales con seis años en el retail de moda de Londres y, desde 2017, una marca propia franquiciada en España. Como Store Director de Björn Borg en Inglaterra, dirigió la planificación del negocio en presupuestos, selección, compra de producto y promociones, abrió nuevas tiendas y formó equipos en tiendas y concesiones desde Glasgow hasta Southampton. En Abercrombie & Fitch pasó del equipo de operaciones a Assistant Store Manager. Fundó Yoyland, marca de heladerías, y la expandió con la venta de ocho franquicias.

Áreas clave: Gestión multitienda, crecimiento por franquicias, ventas y liderazgo de equipos.

Experiencia profesional

Fundador y propietario

Yoyland, Garrucha y otras localidades, España

jun. 2017 - actualidad

- Fundó la marca Yoyland y creó una cadena propia de heladerías en España.
- Convirtió el concepto en un modelo de franquicia y vendió ocho franquicias de la marca.
- Responsable del negocio en su conjunto: marca, ventas, operaciones y expansión.

Instagram: @yoyland.spain

Store Director, Inglaterra

Björn Borg AB, Londres, Reino Unido

feb. 2015 - mar. 2017

- Dirigió el área de tiendas de la marca en Inglaterra, incluida la planificación y apertura de nuevos establecimientos.
- Planificó la estrategia del negocio en presupuestos, selección y contratación, planificación, compra de producto, posicionamiento y promociones.
- Lideró la formación y el desarrollo de los equipos en las tiendas y concesiones de la marca, desde Glasgow hasta Southampton.
- Supervisó la estrategia de marketing en tienda, online y a través de empresas colaboradoras.
- Creó acuerdos corporativos con otras empresas para promociones cruzadas de beneficio mutuo.

Assistant Store Manager

Björn Borg AB, Londres, Reino Unido

sept. 2013 - feb. 2015

- Promocionado a Store Director para Inglaterra en febrero de 2015.

Assistant Store Manager

Abercrombie & Fitch, Londres, Reino Unido

mar. 2011 - [fecha de fin por confirmar]

- Ascendió del equipo de operaciones a Assistant Store Manager, con cuatro ascensos salariales.
- Evaluó individualmente a los 120 empleados para asignar a cada uno el puesto en el que rendía mejor.
- Formó a los equipos en venta y atención al cliente y se encargó de la apertura y el cierre de tienda.
- Impartía las charlas de ventas de mañana y tarde y participaba en las reuniones de dirección sobre ventas.
- Resolvió situaciones complejas con clientes, buscando el mejor resultado para la empresa dentro de su política.

Experiencia adicional

Azafato y modelo

Style Incorporated, Londres, Reino Unido | nov. 2011 - nov. 2015

Eventos de moda y lujo para Rolls-Royce, Miu Miu, Gucci, Ralph Lauren y Tommy Hilfiger, incluidos los BAFTA y celebraciones privadas de Tommy Hilfiger y Stella McCartney.

Responsable del departamento de recepción

Petchey Leisure, Vera Beach Club, Vera, España | Verano 2010

Dirigió el equipo de prácticas de recepción y gestionó los check-in y check-out semanales.

Responsable de salvamento

PSS, Vera, España | Verano 2009

Seguridad de los turistas en la urbanización y en las playas de Vera.

Equipo de restaurante

Petchey Leisure, Vera Beach Club, Vera, España | Veranos 2007 y 2008

Atención al cliente y venta de productos del hotel.

Venta y alquiler inmobiliario

COPROVAYE, Garrucha, España | Empresa familiar

Venta y alquiler de viviendas de las promociones de la empresa familiar, presupuestos para clientes y resolución de incidencias.

Formación

Grado en Dirección de Negocios y Empresas (Business and Enterprise Management)

London South Bank University y Westminster Kingsway College, Reino Unido | sept. 2012 - jun. 2015

Bachillerato en Ciencias Sociales

Vera, España | 2006

Competencias

Operaciones: Operaciones retail, Gestión multitienda, Apertura de tiendas, Presupuestos y planificación

Comercial: Desarrollo de franquicias, Desarrollo de negocio, Compra y posicionamiento de producto, Marketing y alianzas

Personas y cliente: Liderazgo de equipos, Selección y formación, Coaching comercial, Experiencia de cliente

Herramientas: Microsoft Excel, PowerPoint y Word

Idiomas

Español: Nativo

Inglés: Dominio profesional completo

Francés: Intermedio, nivel conversacional