



Jose Luis Rosa Soler

Responsable de Operaciones Retail y Comerciales

Gestión multitienda, crecimiento por franquicias, ventas y liderazgo de equipos

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

Idiomas

Español

Nativo

Inglés

Dominio profesional completo

Francés

Intermedio, nivel conversacional

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.

8

Inglaterra

Franquicias vendidas de Yoyland, la marca que fundó en 2017

Ámbito como Store Director en Björn Borg, de 2015 a 2017

Reino Unido y España

Trayectoria construida entre Londres y España

Experiencia

jun. 2017 – actualidad

Garrucha y otras localidades, España

Yoyland Marca de heladerías

Fundador y propietario

- 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

sept. 2013 – mar. 2017

Londres, Reino Unido

Björn Borg Marca sueca de ropa deportiva y ropa interior

Store Director, Inglaterra feb. 2015 – mar. 2017

Assistant Store Manager sept. 2013 – feb. 2015

- 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.

mar. 2011 – [fecha de fin
por confirmar]
Londres, Reino Unido

Abercrombie & Fitch Retailer de moda estadounidense
Assistant Store Manager

- 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 anterior seleccionada

nov. 2011 – nov. 2015	Style Incorporated, Azafato y modelo Londres, Reino Unido 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.
Verano 2010	Petchey Leisure, Vera Beach Club, Responsable del departamento de recepción Vera, España Dirigió el equipo de prácticas de recepción y gestionó los check-in y check-out semanales.
Verano 2009	PSS, Responsable de salvamento Vera, España Seguridad de los turistas en la urbanización y en las playas de Vera.
Veranos 2007 y 2008	Petchey Leisure, Vera Beach Club, Equipo de restaurante Vera, España Atención al cliente y venta de productos del hotel.
Empresa familiar	COPROVAYE, Venta y alquiler inmobiliario Garrucha, España Venta y alquiler de viviendas de las promociones de la empresa familiar, presupuestos para clientes y resolución de incidencias.

Competencias

Operaciones	Comercial	Personas y cliente
Operaciones retail	Desarrollo de franquicias	Liderazgo de equipos
Gestión multitienda	Desarrollo de negocio	Selección y formación
Apertura de tiendas	Compra y posicionamiento de producto	Coaching comercial
Presupuestos y planificación	Marketing y alianzas	Experiencia de cliente
Herramientas Microsoft Excel, PowerPoint y Word		

Formación

sept. 2012 – jun. 2015	Grado en Dirección de Negocios y Empresas Business and Enterprise Management, London South Bank University y Westminster Kingsway College. Reino Unido
2006	Bachillerato en Ciencias Sociales Vera, España