

EDUARDO TORMO

BUSINESS ADMINISTRATION

EXPERIENCIA LABORAL

ALMACENES SIMAN S,A

Gerente de Sucursal 27-06-2011 08-09-2019

FUNCIONES PRINCIPALES:

Experiencia al cliente:

- Manejo del personal en tienda, por medio de la supervisión directa a los jefes de departamento.
- Asegurar los Estándares de Servicio, según el tipo de departamento. (Asistidos/Personalizados).
- Asegurar surtido y exhibiciones, bajo lineamientos de visual regional.
- Ejecución de campañas para eventos masivos. (Credisiman, Trasnóchón, Rombo rojo).
- Fusión y ejecución del nuevo modelo de Servicio al Cliente.

Desarrollo y seguimiento del personal:




- Reuniones diarias (Grupal) por las mañanas, para comunicar resultados generales de tienda del día anterior y acumulado a la semana.
- Reuniones grupales Jefes-vendedores 10 min diarios por departamento.
- Evaluación de resultados por vendedor.
- Verificar posibles causas de bajo rendimiento.
- Seguimiento de tableros comerciales para un seguimiento efectivo.
- Análisis de datos históricos para la mejora continua.
- Información al equipo de futuras campañas y promociones.
- Reconocimiento del éxito a los mejores vendedores.
- Establecimiento de compromisos para el día.
- Verificar la motivación del equipo.
- Búsqueda constante del talento interno.
- Manejo de programa Friedman en sucursal.


Área Administrativa:

- Elaboración de presupuestos de ventas mensuales de tienda y por departamento.
- Elaboración de presupuesto de gastos de tienda anual.
- Planificación de inventarios semestrales de tienda.
- Manejo y seguimiento de programas internos en diversas plataformas digitales.
- Seguimiento al pago efectivo de comisiones al personal de ventas.
- Seguimiento a temas relacionados a la prevención de pérdidas. (S.S.O).



CONTACTO

 Edad 42 años
 (+502) 5708-0105
(+502) 5761-6365
 tormo777@yahoo.com

 31 calle 31-57 Zona 13 San Miguel Petapa.
Jardines de la Mansión 1.

ESTUDIOS

Guatemala C.A

2019- Actualmente

Next_University

Certificaciones varias.

Guatemala C.A

2019- Actualmente

DF Estudio de comunicación

Diplomado en locución.

Guatemala C.A

2008-2010

Franklin University

(Escuela Superior Internacional)

Bachelor en Business

Administration

Guatemala C.A

1991-1993

Escuela Técnica de Ingeniería y Arquitectura

Bachiller en Dibujo Técnico y de Construcción

Programas manejados

- Word
- Excel
- Power Point
- Outlook

Idiomas manejados

- Español: Nacimiento
- Ingles: Intermedio

PAYLESS SHOE DE GUATEMALA LTDA.

Gerente de Sucursal

07-01-2002

15-06-2011

FUNCIONES PRINCIPALES:

Enfocado en la gente:

- Involucrar activamente a los clientes, compañeros de trabajo de una manera entusiasta con autenticidad y ayudar a todas las personas de manera proactiva.

Productivo:

- Constantemente ocuparme de los aspectos de alta prioridad, relacionados con el producto y colocación rápida en la sala de ventas.
- Balancear los Estándares Operativos con el Servicio al Cliente, programando actividades periódicas en conjunto con el equipo de trabajo.
- Mantener los estándares de alto nivel de desempeño realizando planes de trabajo que los ejecuten.

Con Principios:

- Detectar problemas con la mercancía e inclusive los que generalmente se pasan por alto.
- Análisis constante sobre amenazas y fortalezas de negocio.
- Cumplir y verificar que se cumplan todos los procedimientos de la compañía a nivel operativo y de seguridad.

Habilidad de negociación:

- Asignación de tareas de acuerdo con las habilidades de cada asociado, con los intereses y necesidades de desarrollo de los integrantes del equipo. Se establecen metas y normas para todos los integrantes del equipo.

Inspirador:

- Siempre valorar las opiniones de todos los integrantes del equipo para mejorar el desempeño del negocio.
- Elogiar y reconocer para motivar a los integrantes del equipo y que de esa manera obtengan un mejor desempeño.

Desarrollo del personal:

- Formulación constante de preguntas y opiniones para mejorar el desempeño de los integrantes del equipo.
- Reclutamiento y contratación de nuevos asociados con talento.
- Evaluaciones.

Supervisión de tiendas:

- Supervisión e implementación de nuevos conceptos de tienda Hot Zone como apoyo al Gerente General y desarrollo del mismo en dichas tiendas.

LOGROS

- Inicio/seguimiento/práctica y ejecución del proyecto Team Líder.
- Organización y dirección de reuniones generales con los 190 colaboradores de la sucursal.
- Manejo y disminución de la merma del 0.75 al 0.29, estando bajo lo permitido (0.50) de la sucursal.
- Mejora del Cliente Oculto del 75 pts a 85 pts, promedio anual.
- Ahorro del 10% en presupuesto de gastos anual.
- Crecimiento del presupuesto anual de ventas en un 10%.
- Aumento del GM anual de tienda del 30% al 35%.
- Cumplimiento de la rentabilidad anual del país.
- AÑO 2018 Cuatro premios Pinnacle por crecimientos del 21.2% contra años pasados.
- AÑO 1,999 reconocimiento a mi servicio Toque Hyatt del año.

DESTREZAS

- Habilidad de negociación.
- Motivador
- Centrado en el trabajo en equipo.
- Supervisión y ejecución operativa.
- Siempre energético y positivo.
- Con principios y productivo.
- Innovación.
- Coaching-PNL.

COMPETENCIAS LABORALES

- Liderazgo de equipos.
- Ventas y productividad.
- Elaboración y ejecución de presupuestos.
- Reclutamiento.
- Mejora de procesos.
- Evaluaciones diarias en piso de ventas.
- Planificación de inventarios semestrales.
- Seguimiento al pago de comisiones.
- Manejo de programa Friedman.
- Seguimiento al programa S.S.O
- Desarrollo y seguimiento del personal.
- Verificar que se cumplan todos los procedimientos.

HOTEL HYATT REGENCY GUATEMALA

Ejecutivo de ventas Banquetes 14-10-1996 31-12-2001

FUNCIONES PRINCIPALES:

- Manejo de cuentas especiales previas y durante la realización de los eventos.
- Manejo de Logística de Eventos.
- Supervisión de 10 a 20 meseros durante el evento.
- Registro de los requerimientos de los clientes y su adecuado seguimiento.
- Preparación de conciertos en el expocenter para más de 2,000 personas.
- Eventos a domicilio eventualmente.

REFERENCIAS LABORALES

Almacenes Siman S.A

Jefe Inmediato: Lic. Luis Castillo
Cargo: Gerente de Pais
Teléfono: (502) 4769-6947

Payless Shoe Source de Guatemala Ltda.

Recursos Humanos
Teléfono: (502) 2440-2928 Ext.111.

Grand Tikal Futura

Jefe Inmediato: Lic. Waleska Chuy
Cargo: Gerente de Banquetes
Teléfono: (502) 5206-7354 / 2410-0800

REFERENCIAS PERSONALES

Lic. Luis Diaz
Ocupación: Gerente de sucursal
Teléfono: (502) 4212-0849

Lic. Estuardo Tobar
Ocupación: Gerente de Logística
Teléfono: (502) 4769-6917

Alexander Godinez
Ocupación: Gerente de sucursal
Teléfono: (502) 5219-6877

FORMACIONES ADICIONALES

- Módulos Gerenciales : Métodos efectivos de Entrenamiento, Manejo de Conflictos, Comunicación efectiva, Obteniendo Resultados a través del desarrollo de equipos, Manejo del Tiempo.
- Coaching Del Miedo al Poder, Coach Arturo Orantes.
- Coaching Positivo, Coach Ángel Cortez, Ciudad de San Salvador.
- Liderazgo al mas Alto nivel (AGG) (The KenBlanchard companies)
- El poder detrás del facultamiento.
- Servir a los Clientes al mas alto nivel.
- Ocho estrategias para liderar el cambio.
- Seminario "Taller FeedBack efectivo a través del Coaching".
- Seminario "Planes de Acción" impartido por The Friedman Group México.
- Certificación de control de inventarios.