

Adolfo Moreno Ramil



ado.mmrr@gmail.com



692 228 051



[linkedin.com/in/adolfomorenoramil](https://www.linkedin.com/in/adolfomorenoramil)



30 Noviembre 1986 - A Coruña

DESARROLLO PROFESIONAL

FORMACIÓN	ESPECIALIDAD	INSTITUCIÓN	DURACIÓN
Diseño industrial	Técnico Sup. Producción por Mecanizado		2006 - 2008
Entrenador	Técnico Deportivo en Fútbol		2009 - 2011
Dpto. Formación (voluntariado)	Mejora de necesidades formativas		2016 (5 meses)
Vivero de talento	Formación de la cultura emprendedora		2016 (4 meses)
EXP. PROFESIONAL	ESPECIALIDAD	EMPRESA	DURACIÓN
COMERCIAL	Venta a particulares	AUTÓNOMO	2006 - 2008
CONSERJE	Recepción y gestión de incidencias		2008 - 2009
JEFE DE VENTAS	Gestión de equipo y del negocio		2009 - 2015
ENTRENADOR	Organización, planificación y formación deportiva		Agosto 2016 – Actualmente

COMPETENCIAS

CREATIVIDAD



Seleccionado como responsable de la mejora de procesos en cuanto a **MARKETING Y COMUNICACIÓN** (como jefe de ventas) desarrollando distintas innovaciones y estrategias para garantizar el aumento de la calidad y el incremento de la demanda

TRABAJO EN EQUIPO



El trabajo en equipo, el afán de superación y la constancia son valores que he adquirido a través del deporte. Estoy acostumbrado a trabajar **orientado a las personas y a los resultados**

MEJORA CONTINUA



Considero vitales la **formación y la mejora continua**. Trabajo de forma rápida a la vez que busco nuevas **soluciones** que puedan dar iguales o mejores resultados de manera más productiva.

ORGANIZACIÓN



Siempre termino lo que empiezo. Tanto en el trabajo propio como en la gestión de personas siempre tengo presente la importancia de la **planificación, el método de trabajo y los tiempos de realización** para conseguir el mejor desarrollo y alcanzar los objetivos marcados

VERSATILIDAD



Me considero una persona **resolutiva** y con una gran adaptación a los cambios. He realizado diferentes funciones tanto administrativas, como de atención al cliente, gestión de stocks, gestión de equipos, etc

MICROSOFT OFFICE



Creación de un **mapa de ventas al artículo** (como jefe de ventas) para poder llevar a cabo **planes de acción** más detallados y obtener mejores resultados de ventas. Realización y seguimiento de análisis de la **competencia**

MÁS INFO

Español y gallego nivel nativo. Inglés nivel básico
Carnet de conducir B1, coche propio y movilidad geográfica total
Conocimientos de AutoCAD y Solidworks