

Javier Giménez

Coach y Consultor at IOR Network for Talents

jgimenez@ior.es



Summary

“Consigo éxitos empresariales generando equipos comprometidos y motivados”.

Mi mayor habilidad está en la gestión y dirección de PERSONAS. Cercano, humilde, positivo y constante en todo lo que emprendo.

Estudí ingeniería, pero descubrí que mi verdadera vocación era otra. Así que decidí cambiar. Disfruto con los retos y la posibilidad de poder aprender algo nuevo cada día. De ahí, que el cambio se haya convertido en algo habitual en mi vida.

Un cambio que me llevó a:

- Ocupar puestos de responsabilidad en Finanzas, Ventas, RR.HH. y Gerencia.
- Dirigir 8 centros distintos, con volúmenes de ventas de 20 a 56 millones € y plantillas entre 50 y 200 empleados.
- Estudiar un máster en Gestión y Dirección de RR.HH., un máster MBA, Coaching Ejecutivo, Coaching de Equipos, Programación Neurolingüística (PNL) e Hipnosis Ericksoniana.
- He crecido profesionalmente desde abajo en una multinacional líder en su sector hasta ocupar una posición relevante y estratégica.

La clave de mi éxito: trabajo en EQUIPO y actuar como un LÍDER-COACH.

Desde ese convencimiento del poder de las personas, busco ayudar a otros profesionales y empresas a lograr sus objetivos, a través del desarrollo de sus capacidades y habilidades (FORMACIÓN & MENTORING), acompañándoles y poniendo foco en sus objetivos (COACHING), o bien inspirándoles y motivándoles a través de mis propias experiencias (CONFERENCIAS).

Experience

Tutor en UA - Universidad de Alicante / Universitat d'Alacant jul 2018 – Actual

Tutor de Máster y Programas Superiores en #CBD

- Colaboro con la Universidad de Alicante, aportando mi experiencia y formación, en sus actividades docentes (Másteres y Programas superiores).

<https://www.doeua.es/portfolio-type/javier-gimenez-divieso-makro/>

- Profesor del Programa Executive Online de Herramientas directivas 1ª Edición.

<https://www.doeua.es/executive/herramientas-directivas-para-liderar-elcambio/>

Mentor de emprendedores en Fundación Youth Business Spain ene 2018 - Actual

Mentoring para emprendedores. <http://www.youthbusiness> #PonUnMentorEnTuVida

Consultor, mentor, coach, formador, PNL, Hipnosis y Conferenciante en

<http://www.blogcoachjgd.com> jun 2014-Actual

Ayudo a Profesionales, Empresas y Equipos a mejorar sus resultados, a través de la Formación, Mentoring y el Desarrollo Personal.

- Como COACH, PNLISTA e HIPNOTERAPEUTA estoy especializado en desarrollo personal y profesional para líderes y organizaciones especialmente implicadas en el desarrollo humano.
- Como FORMADOR ofrezco Talleres y Seminarios con una base teórica y eminentemente prácticos para el desarrollo de Profesionales y Equipos de Alto Rendimiento.
- Como CONFERENCIANTE ofrezco ponencias y charlas dinámicas, ágiles y con contenido. Con anécdotas y experiencias personales. Para motivar e inspirar con frescura en eventos para Empresas, Profesionales y Organizaciones.
- ASOCIACIONES y COLABORACIONES (ellos ya me conocen): Makro, Universidad Jaime I (Castellón), Universidad Miguel Hernández (Elche), Universidad de Alicante, Universidad Politécnica de Valencia (UPV), Asociación Española Multisectorial de Microempresas (AEMME), Plataforma Unidos 8 Marzo, Centro Europeo de Empresas e Innovación Elche (CEEI Elche), Youth Business Spain, IOR Consulting.

Director metropolitano Costa Blanca Sur (Elche y Alicante)

Metro /Makro Cash & Carry España feb 2017- Actual

Como director de zona de la Costa Blanca Sur, soy el **máximo responsable del área comercial** comprendida entre las poblaciones de Alicante ciudad (al norte) y Pilar de la Horadada (al sur), que comprende los dos centros **Cash & Carry**, que tiene la compañía en dicha área (centros de Alicante y Elche) y también del **Food Service Delivery** del área metropolitana de Alicante.

Con un volumen de **ventas de ~47,5M€ y 150 personas**, mi objetivo es conseguir las cifras de ventas y ebit asignados a la zona, acorde al potencial del área bajo mi responsabilidad.

Resultados conseguidos 2.017 - 2.018: +3,7% Ventas Elche y +1,0% Ventas Alicante.

- A nivel de área metropolitana, fuimos la mejor área de toda la compañía con un +2,2% ventas, cambiando la tendencia anterior a la existencia de áreas metropolitanas.
- En el caso de Elche además, fuimos el nº3 en su formato (ECO) y Nº 3 de la Cía. en crecimiento en ventas sobre el año anterior.
- A nivel de ventas de distribución (Delivery), crecimientos de doble dígito por encima del 10% en toda el área metropolitana.

Resultados conseguidos 2.016 - 2.017: +4,80% Ventas Elche y +0,1% Ventas Alicante.

- En el caso de Elche, ser el Nº 3 en su formato (ECO) y Nº 5 de la Cía.
- En el caso de Alicante, cambiar la tendencia de evolución negativa a positiva. Cumplir el objetivo de impulsar el área metropolitana de Alicante y Elche, creando un solo equipo y generando las sinergías y el espíritu de cooperación entre ambas unidades de negocio, en lugar de verse como rivales, para mejorar los resultados globales de toda el área metropolitana de la provincia y de la compañía.
- En la campaña #DíadelHostelería que @makroESP lanzó para nuestros clientes a nivel nacional (también a nivel mundial), conseguimos el premio a EL MEJOR CENTRO y EL MEJOR GESTOR COMERCIAL.

Director de centro (Castellón), en Makro Cash & Carry España oct 2015- ene 2017

Como director de centro (Store Manager), mi función es dirigir y gestionar un centro de aproximadamente 50 personas a mi cargo, cuyo objetivo principal es conseguir los objetivos de Forecast (ventas, ebit, gastos, etc.) asignados a una de las unidades de negocio que tiene Makro España dentro de su territorio y, por ende, dentro de Metro Group.

Resultados conseguidos 2015-2016: +6,90% Ventas. Nº 1 en su formato (ECO) y características.

Galardonado con el 3er premio en Los + Destacados 2.015/2.016, como mejor centro de la Compañía.

Director de centro (Málaga), Makro Cash & Carry España ene 2013- sep 2015

Como director de centro (Store Manager) mi función es dirigir y gestionar un centro con más de 100 de personas a mi cargo, cuyo objetivo principal es conseguir los objetivos de Forecast (Ventas, Ebit, Gastos,...etc.) asignados a una de las unidades de negocio que tiene Makro España dentro de su territorio y por ende dentro de Metro Group.

Resultados conseguidos 2.013 - 2.015: +2,72% Ventas y +58,49% Ebit.

Cambio de tendencia del centro, pasando de una evolución negativa a crecimiento en positivo, consiguiendo los resultados (forecast) durante los tres ejercicios.

Director de centro (Castellón), Makro Cash & Carry España sep 2009- ene 2013

Como director de centro (Store Manager) mi función es dirigir y gestionar un centro con mas de 50 de personas a mi cargo cuyo objetivo principal es conseguir los objetivos de Forecast (Ventas, Ebit, Gastos,...etc.) asignados a una de las unidades de negocio que tiene Makro España dentro de su territorio y por ende dentro de Metro Group.

Resultados conseguidos 2.009 - 2.013: +2,59% Ventas y +271,58% Ebit. Nº 2 en su formato (ECO) y características.

Jefe de ventas (Vitoria-Gasteiz), Makro Cash & Carry España ene 2006- sep 2009

Como jefe de ventas gestionaba un equipo multidisciplinar (jefes de sección, field operation manager, gestores comerciales, merchands,...etc.) de aproximadamente 40 personas cuyo objetivo común era alcanzar los objetivos de ebit y de ventas de sección y/o departamento así como los diferentes KPI's de las secciones bajo mi responsabilidad (merma, margen, obsoletos, stocks,...etc.).

Resultados conseguidos: Nº 3 en crecimiento de los centros con el mismo formato (ECO) y características similares a nivel Compañía. Centro con mejor resultado en ingresos extraordinarios (aportaciones de proveedores) durante dicho periodo.

Jefe de recursos humanos (Castellón), Makro Cash & Carry España may 2004- dic 2005

Como jefe de recursos humanos gestionaba un equipo multidisciplinar (jefes de sección, administrativos, cajeros,...etc.) de aproximadamente 20 personas, cuyo objetivo común era dar soporte al centro en la consecución de los objetivos de ebit y ventas del centro.

Como funciones propias del puesto estaban las de: reclutamiento, selección, contratación, formación, relaciones con el comité, compensación y beneficios, prevención de riesgos laborales, gestión de servicios externos (Limpieza, Seguridad y Vigilancia, Mantenimiento,...etc.) así como la dirección del resto de departamentos (Cajas, Recepción de clientes, Logística, Administración y personal).

Resultados conseguidos: A destacar el reclutamiento, selección, contratación y posterior formación de toda la plantilla del centro, así como la gestión y contratación de todos los servicios externos (limpieza, mantenimiento, seguridad,...) en la apertura de un nuevo centro de la Compañía en la provincia de Castellón. Así mismo, gestionar y dirigir el departamento de recursos humanos de los centros de Castellón y Valencia durante aproximadamente 3 meses, debido a la baja de larga duración de este último con éxito (implantación SAP RR.HH.).

Jefe de recursos humanos (Valencia), Makro Cash & Carry España may 2003- abr 2004

Como jefe de recursos humanos gestionaba un equipo multidisciplinar (jefes de sección, administrativos, cajeros,...etc.) de aproximadamente 35 personas cuyo objetivo común era dar soporte al centro en la consecución de los objetivos de ebit y ventas del centro.

Como funciones propias del puesto estaban las de: reclutamiento, selección, contratación, formación, relaciones con el comité, compensación y beneficios, prevención de riesgos laborales, gestión de servicios externos (Limpieza, Seguridad y Vigilancia, Mantenimiento,...etc.) así como la dirección del resto de departamentos (Cajas, Recepción de clientes, Logística, Administración y personal).

Resultados destacables: desarrollar e implementar un manual de Plan de Acogida y Bienvenida para los trabajadores de Makro en el centro de Valencia y en la Compañía, hasta la fecha inexistente.

Jefe departamento no alimentación (Valencia), Makro Cash & Carry España

jun 2002- abr 2003

Como jefe de sección era el responsable de dirigir y gestionar a 25 personas aproximadamente en busca de un objetivo común de ventas y ebit del departamento (No Alimentación) al margen de los KPI's propios de la sección (merma, obsoletos, stocks, mercancía sin cargo,...etc.). Las secciones bajo mi responsabilidad eran todas las pertenecientes al área de No Alimentación (Menaje, Electro Profesional, Gastro, Ferretería, Office, Media, PAE, Temporada, Juguetes,...etc.).

Resultados conseguidos: reducción de la estructura de dos jefes de departamento de no alimentación a una sola figura. Nº 1 en ventas oferta fin de semana y en reducción de obsoletos a nivel Compañía.

Jefe de administración (Valencia), Makro Cash & Carry España may 2000- may 2002

Como jefe de administración era el responsable de gestionar las cuentas contables del centro (diarios de ventas, cajas, bancos,...etc.). Control y análisis de control presupuestario. Facturación de proveedores y acreedores. Apoyo en el departamento de recursos humanos en diversos temas; preselección de candidatos, realización de auditorías internas,...etc. Personas directamente a mi cargo 1.

Resultados conseguidos: conseguir reducir el importe en el pago aplazado (créditos) a clientes y los incobrables, situándose en el Top 5 de los mejores centros de la Compañía.

Jefe de administración (Alicante), Makro Cash & Carry España oct 1998- abr 2000

Gestionar las cuentas contables del centro (diarios de ventas, cajas, bancos,...etc.). Control y análisis de control presupuestario. Facturación de proveedores y acreedores. Apoyo en el departamento de recursos humanos en diversos temas; preselección de candidatos, realización de auditorías internas,...etc. Personas directamente a mi cargo 1.

Resultados conseguidos: compaginar las funciones inherentes al puesto de responsable de administración y de jefe de recepción de mercancías con éxito, durante el periodo de baja de larga duración de este último (~ 6 meses).

Education

- **ESADE Business & Law School:** Programa de Desarrollo Directivo (Madrid), 2018.
- **Instituto Innov-arte Coaching & PNL®**
Certificación Internacional Licensed Practitioner de PNL (Alicante), 2018.
- **Instituto Innov-arte Coaching & PNL®**
Curso de Hipnosis Ericksoniana (Alicante), 2018.
- **Escuela Europea de Coaching (EEC) & Development Systems**
Programa postgrado directivo (Madrid), 2017.
- **Escuela Europea de Coaching**
Programa Internacional de Coaching de Equipo (Valencia), 2016.
- **Instituto Europeo de Coaching (IEC)**
Programa de certificación ACTP como coach por ICF (Madrid), 2015.
- **Instituto Europeo de Coaching (IEC)**
Programa de formación para ejercer el rol de coach (Málaga), 2014.
- **Instituto Internacional San Telmo**
Programa postgrado empresas del sector retail (Sevilla y Madrid), 2012.
- **ESIC Business & Marketing School**
Master MBA en Dirección Empresarial y Marketing (Valencia), 2002.
- **Universidad de Valencia**
Master en Gestión de Recursos Humanos (Valencia), 2001.
- **Universitat Politècnica de València (UPV)**
Ingeniero Agrónomo (Industrias Agrarias y Agroalimentarias), 1992 – 1998.

Languages

Español: nativo

Francés: nivel medio

Inglés: nivel alto