

Blanca

L a í n

RETAIL STORE MANAGER

Liderazgo | Orientación al cliente |
Orientación a resultados | Trabajo en equipo
| Gestión del tiempo |

PERFIL PERSONAL

Con una larga trayectoria de 30 años en Retail que comienza en EEUU durante 10 años, aprendiendo unas bases sólidas y focalizadas en el liderazgo y motivación de equipos y con una finalidad muy clara, una espectacular atención al cliente. Lo que me llevará a seguir aprendiendo de todas mis experiencias y perfeccionando hasta conseguir la excelencia como Retail Manager y Leader de mi equipo, analizando, valorando, motivando, ayudando y celebrando en equipo los logros conseguidos.

COMPETENCIAS DIGITALES

Office | Drive | Trello | Canva | Wordpress | RRSS

IDIOMAS

Inglés ★★★★★★



blancalaingarcia1@gmail.com



Sin cargas familiares

Permiso de conducir



EXPERIENCIA PROFESIONAL

Store Manager – Yves Rocher, Zaragoza
(03/2010)-(07/2021)

- **Gestionar un equipo** de ventas de hasta 20 personas, para **potenciar** el máximo **rendimiento** del mismo, además de **motivar** y crear un **buen ambiente** de trabajo, **garantizando** así la buena **atención al cliente** por parte de los trabajadores. Cualificada para contestar toda duda o conflicto que les pueda surgir.
- **Conocer y transmitir los valores** de la marca, así como su **visión y misión**.
- **Analizar** los informes diarios, **reuniones** de información y de **animación** comercial para el conjunto del equipo.
- **Seleccionar** nuevo personal, **haciendo seguimiento** de su formación continua e integración y colaborar con el departamento de **formación**, mentorizando a **nuevas incorporaciones** de Directoras.
- Asegurarme del **buen nivel de efectivos** (ETP) en tienda según su CA y tráfico de clientes. Proponer **soluciones** de apoyo en situaciones de alta actividad.
- **Evaluar** diariamente los **Kpi's** y aumentar cada uno de ellos, consiguiendo mantener nuestro punto de venta en primer puesto de facturación de la cadena durante 11 años consecutivos.
- **Realizar el planning** adaptado a los picos de actividad y en línea con el plan de venta anual (vacaciones/ausencias).
- Controlar y **optimizar** el **stock** disponible en la tienda y en el almacén, consiguiendo ser un punto de referencia para los otros puntos de venta.
- Montaje, implantación y **apertura de nuevas tiendas**.
- Responsable de **garantizar** una buena **imagen y presencia** del producto en la tienda.
- **Tratar las situaciones delicadas** o conflictos para obtener la **satisfacción del cliente**.

-EXPERIENCIAS PREVIAS-

Assistant Manager – Sephora, Zaragoza
Grupo LVMH (09/2005)-(08/2009)

■ **Asumir desafíos y conseguir triunfos** para todo mi equipo de ventas.

■ **Garantizar** una **experiencia impecable** a todos los clientes.

■ **Implantar** y desarrollar **estrategias de venta** de Productos Emergentes.

Profesora – English Immersion Center, Zaragoza
(2004)-(2005)

Traductora Inglés/Español– Sonomaster, Zaragoza
(2002)-(2004)

-EXPERIENCIAS EN EL EXTRANJERO-

Assistant Manager - Vertigo **Fashion**, Miami (U.S.A.)
(1997) - (1999)

Assistant Manager – **Joyerias** Laurel, Boston (U.S.A.)
(1993) - (1997)

-FORMACIÓN COMPLEMENTARIA-

■ Neetwork Business School. Master en **Marketing Digital** (Cursando).

■ BeMaster- Formación Marketing Digital Online. (2021).
Marketing de Afiliados.

■ Experto en Tráfico Online (Trafficker) (2020).
ITO Instituto de Tráfico Online.

■ Titulación Escuela Oficial de **Idiomas** (EOI) Nivel 5 **Inglés**.(2004).

■ **Diseño de Moda**- ZG Studio- Zaragoza (1989-1991)