

## ALVARO MONTEJO PEREZ

c/ Ronda de la Sacedilla 13.2 – 28221 Majadahonda (Madrid)

2.544.427 Y / 16.05.1975

687 806 422 / info@alvaromontejo.es

Profesional con amplia experiencia en dirección y gestión de todas las áreas en punto de venta del sector lujo. Desde 2001 trabajando en Montejo Joyeros como **Director General**, boutique emblemática especializada desde 1955 en alta joyería de creación propia y en relojería Suiza de alta gama. Conocimiento global de la empresa. Orientado al cliente, gracias al trato diario con cliente nacional e internacional. Experto en elaboración y ejecución de las políticas comerciales con los proveedores y planificación estratégica. Amplio conocimiento del mundo del lujo. Alto nivel de inglés.

Mi objetivo profesional es desarrollar labores de dirección en una marca de lujo y empresa que necesite una visión especialista y conocimiento en la gestión del punto de venta.

### Áreas de conocimiento.

#### Management

- Mundo del lujo. Experto en gestión de marca propia de joyería, joyería internacional, relojería Suiza de alta y media gama (Rolex, Hublot, Longines, Hamilton), bisutería, platería y artículos de regalo.
- Orientación a resultados. Planificación estratégica. Desarrollo de la política comercial de la empresa. Elaboración de proyectos de expansión con apertura de otros puntos de venta multimarca.
- Gestión del cambio. Adaptando los métodos tradicionales de trabajo a las nuevas tecnologías y creando procedimientos profesionalizados de trabajo. Creatividad para la adaptación de una imagen tradicional a una más moderna, tanto en la imagen de marca como en el punto de venta.
- Manejo de situaciones de crisis, tanto la económica en 2008 donde incrementamos nuestras ventas en un 22%, como actualmente en liquidación por cierre.
- Gestión integral del punto de venta. Retail. Velando por el buen funcionamiento de la joyería, toma de decisiones diarias. (horarios comerciales, escaparatismo, adecuación a estándares exigidos). Control de la imagen de punto de venta según estándares de marca.
- Conocimiento de la organización. Compatibilización eficiente de las diferentes áreas de trabajo, atención al cliente, control de ventas, seguimiento del plan de marketing, análisis financiero y evaluación de estrategias comerciales.

#### Ventas

- Orientado al cliente. Diariamente llevando a cabo en primera persona la labor comercial y venta directa con clientela nacional y extranjera (China, América) Aplicando habilidades de persuasión y empatía para conocer las necesidades del cliente y conducirlo hasta la venta. Fomentando las relaciones interpersonales. Mantenimiento y seguimiento de la cartera de clientes, su satisfacción y atención postventa.

#### Finanzas

- Elaboración y seguimiento de presupuestos y políticas de ahorro según objetivos. (Entre 2008-2010 reducción del 25% de gastos operativos) Negociación de políticas financieras, gestión de pagos.

## Compras

- Gestión de más de 100 proveedores, con volumen de compra anual +3 Millones €, marcas de lujo multinacionales como Rolex (2 millones anual) asistencia a ferias internacionales.
- Desarrollo de marca propia. Proceso de fabricación (Diseño, selección de materiales, fabricación y venta).

Planificación mensual de stocks operativos según unidades, valor, mix de producto y procedencia del comprador Compras

## RRHH

- Gestión de carrera del equipo. Formación continua. Evaluaciones periódicas del personal, reasignación de funciones para mejorar la eficiencia en sus trabajos, y diseño y ejecución de política de conciliación familiar.

## Marketing

- Elaboración del plan de marketing e imagen de marca con el apoyo de agencia de comunicación.
- Online. Creación de web corporativa, diseñando formatos/estructura, elección y creación de contenidos. Evolución de la web a formato flash. Implantación en RRSS (Facebook, Twitter...).
- En prensa escrita, campañas específicas coop con marcas. Selección y negociación de condiciones con medios para campañas propias. Creación de relaciones con los medios (Hola, Vogue,...) para aparición en shopping temáticos de joyería sin coste adicional.
- Desarrollo de reuniones de seguimiento y planificación de objetivos comerciales y anuales de marketing, estudiando campañas publicitarias coop y eventos sociales para clientes (Tenis Master 1000 Madrid, Hípica, presentaciones de producto).
- Elaboración de proyectos de expansión con apertura de otros puntos de venta multimarca.

## **Experiencia Profesional**

2019-Actualidad. Propietario de **Alvaro Montejo, S.L.** dedicada a la fabricación de joyería de alta calidad a medida, por encargo. Franquiciado de **Amazing Jewelry by Jesper Nielsen**, firma danesa de joyería en plata de ley con diseños exclusivos de tendencia, en C.C. Gran Plaza 2 en Majadahonda.

2005-2019. **Store Manager** en Montejo Joyeros. Empresa de joyería dedicada a la venta de artículos de lujo y regalo, especializada en la creación propia de joyería de alta calidad y la distribución exclusiva de marcas de alta relojería Suiza.

2001-2005. **Asistente de dirección** en Montejo Joyeros.

1995-2001. **Asistente de dirección** en Montejo Orfebres, fundada en 1940, taller de orfebrería en plata y alpaca, fabricante de artículos de regalo de mesa y trofeos deportivos.

## **Formación universitaria y de posgrado**

2017 Programa de dirección general. IESE. Universidad de Navarra.

1993 – 1997 Licenciatura en Administración y Dirección de empresas, Universidad Pontificia San Pablo CEU.

**Idiomas** Alto nivel de inglés. C1.