

Currículum Vitae

Montserrat Jiménez Martín

Datos Personales

Nombre completo: Montserrat Jiménez Martín

Nacionalidad: Española

Años de experiencia: Más de 30 años

Sectores: Restauración, distribución, importación y gestión empresarial

Trayectoria Profesional

1993 – 2003 | Sector de la Restauración

Durante esta década, Montserrat Jiménez Martín desarrolló su carrera profesional en el ámbito de la restauración, desempeñando funciones de gestión operativa y dirección de equipos en establecimientos de hostelería.

Su experiencia abarcó la coordinación de personal, la optimización de procesos de servicio, la planificación de menús y la atención al cliente en entornos de alta exigencia.

A lo largo de este período, consolidó su capacidad de liderazgo, organización y control de calidad, contribuyendo al crecimiento y reputación de los negocios en los que colaboró.

Funciones destacadas:

- Supervisión integral de operaciones en establecimientos de restauración.
- Selección, formación y gestión de equipos de trabajo.
- Control de inventarios, aprovisionamiento y relaciones con proveedores.
- Desarrollo de estrategias de atención al cliente y fidelización.
- Implementación de estándares de calidad y seguridad alimentaria.

2003 – Actualidad | Tadiscan 2003 S.L. | Distribución e Importación

En 2003, Montserrat Jiménez Martín funda Tadiscan 2003 S.L., empresa familiar con sede en Canarias dedicada a la exportación, importación, distribución, compra y venta de bienes muebles, alimentos, bebidas, tabaco y otros productos nacionales e internacionales.

Bajo su dirección, la compañía ha diversificado sus actividades, incorporando además la gestión de servicios de restauración, hostelería y comercio.

Como Administradora y Directora General, Montserrat ha liderado el crecimiento sostenido de Tadiscan 2003 S.L., posicionándola como una empresa flexible, sólida y

orientada a la calidad en un entorno de alta competitividad.

Funciones y logros principales:

- Dirección estratégica de la empresa y toma de decisiones operativas y financieras.
- Expansión de la red de proveedores nacionales e internacionales.
- Supervisión de procesos de importación, distribución y venta.
- Gestión y coordinación de un equipo multidisciplinario de más de 20 empleados.
- Consolidación de relaciones comerciales a largo plazo con distribuidores y clientes.
- Promoción de políticas de sostenibilidad y eficiencia en la gestión de recursos.

Competencias Profesionales

- Liderazgo y gestión de equipos.
- Visión estratégica y capacidad analítica.
- Negociación con proveedores y socios comerciales.
- Planificación operativa y logística.
- Enfoque en la calidad y la eficiencia.
- Adaptabilidad y orientación a resultados.

Idiomas

Español: Nativo

Inglés: Intermedio