

CARLOS A.
Responsable Remarketing BBVA
09-05-1987
San Sebastian de los reyes



EXPERIENCIA LABORAL

De 01/11/2018 actualmente

Wallner Group – sector financiero/automoción

Responsable Remarketing BBVA(Equipo 6 personas) 4 sales manager 2 administración

- Responsable de la gestión de activos no financieros procedentes de leasing, renting y cvp
- Recuperación, valoración y venta de todos los activos del portfolio
- Reportes financieros mensuales(cierre, facturación, stock, inventario, eficacia/eficiencia, rentabilidad, margen,)
- Medición y reportes de KPI'S, en caso de incumplimiento corregir procesos o elaborar nuevos flujos de trabajo
- Realización de todo el proceso de remarketing desde la entrada del activo hasta su salida
- Captación y mantenimiento de las relaciones comerciales(proveedores y clientes)
- Definición y mejora de los procesos necesarios para mejorar el rendimiento de los impagados
- Captación de clientes
- Desarrollo y mantenimiento web para la venta de activos
- Cálculo de las depreciaciones de los activos
- Gestión íntegra de los procesos de selección de la compañía de la filial de Madrid

De 01/02/2018 a 01/11/2018

Wallner Group – sector financier/automoción (gestion de empresa de impagados de leasing / renting del BBVA)

Asset Manager Remarketing BBVA

- Responsable de los activos mobiliarios procedentes de leasing y renting (impagados) del BBVA
- Valoración y venta de los activos
- Recuperación y localización de bienes procedentes de clientes con deuda
- Análisis y gestión del inventario
- Desarrollar y mantener las relaciones con los proveedores y clientes de remarketing
- Cálculo de la depreciación de los activos
- Auditoría física de los activos
- Definición y mejora de los procesos necesarios para mejorar el rendimiento de los impagados

De 02/01/2016 a 04/01/2018

Hyundai Motor España - sector automoción

Business Management & Standards specialist (imagen de marca) realizando las auditorias de los concesionarios a nivel de standares de la marca y plv

- Control de la implantación de la imagen corporativa y estándares en los Concesionarios y Talleres autorizados.
- Realizar los Planes de Acción para la verificación y cumplimiento de estándares.
- Desarrollo de PLV, proceso de compra y validación con agencias.
- Auditoría de estándares y PLV
- Análisis de riesgo financiero de los concesionarios
- Realizar reportes sobre números de concesionarios, instalaciones, aperturas, cierres...
- Apoyo a los GPP de concesionarios
- Elaboración de informes financieros y reportes de los mismos
- Control y seguimiento de calidad de los datos financieros reportados por los concesionarios
- Mantener la información actualizada en SAT

De 05/04/2015 a 02/01/2016

Hyundai Motor España - sector automoción

Sales analytics junior specialist/ Sales administration & UC logistic

- Análisis de ventas de todas las concesiones en España

- Gestión y control del stock de vehículos de V.O y V.N
- Control e informes de actividad para V.O y V.N de todas las concesiones de España
- Actualización de los objetivos nacionales para la marca
- Informes de facturación para la plataforma española
- Seguimiento a los concesionarios para la consecución de los objetivos de ventas especiales
- Cálculo del aging para VN y VO
- Gestión de los transportes de los vehículos desde el punto de salida hasta el punto de entrega
- Contacto con las diferentes campas, para gestionar el stock de vehículos

De 15/12/2013 a 04/04/2015

General Electric Real Estate – sector inmobiliario
Operational Property Manager/Property accountant

- Gestión patrimonial del portfolio de edificios en propiedad
- Facturación y cobro de rentas de 50 locales de retail, 5 naves logísticas, un centro comercial (310.000m)
- Confección de reportes financieros periódicos (provisiones, presupuestos, desviaciones...)
- Gestión de contratos de arrendamiento, adendas, tramitación de impuestos, rentas, tasas, ipc...
- Contacto con clientes y proveedores para el desarrollo del negocio
- Cálculos de renta variable; Contabilización de facturas
- Gestión de deuda, reclamación a inquilinos de impagados
- Gestión de órdenes de compra para la plataforma española (1000 por año)
- Remesas de pago a proveedores, y control de bancos (Quincenales)
- Gestión y control para el cumplimiento de las políticas internas con clientes y proveedores

De 01/07/2009 a 15/12/2013

General Electric Capital Solutions – sector financiero
Remarketing Sales EF

- Valoración y venta de todos los activos del portfolio, maquinaria obra pública
- Responsable de la valoración de los activos
- Elaboración informes financieros, planificación trimestral
- Retirada de equipos de clientes con impagos
- Desarrollo mensual de los precios de venta para el departamento y Análisis de beneficio y volumen de ventas
- Control del estado de los contratos y pago de los clientes y proveedores
- Realización contratos de compra venta y pago a plazos
- Auditoría física de activos
- Gestión de la documentación de equipos recuperados para la posterior venta
- Extracción de informes y análisis de los mismos y testeos para mejoras en el sistema entorno ORACLE

ESTUDIOS Y FORMACIÓN

- Octubre 2017 (Barcelona) Curso Método Lean
- 2010 Diplomado en Ciencias empresariales
- 2005 Colegio Corazón inmaculado (Bachillerato-Selectividad)

HABILIDADES Y DATOS DE INTERÉS

IDIOMAS: Español (Natal) e Inglés (B2)

INFORMÁTICA: Microsoft Office nivel avanzado (Excel, Word, Powerpoint, Outlook, Access), Business intelligence, Oracle, Sat, Qlikview, Idata, Odec. Prosper, Jd Edwards, Contaplus, Business object, Workflow, Citrix, Insight.