

CURRÍCULUM VITAE



DATOS PERSONALES

- .- Nombre y apellidos: Eduardo de M.
- .- Fecha de nacimiento: 15-04-1983
- .- Domicilio: 28002-Madrid

FORMACIÓN ACADÉMICA

- .- Graduado Escolar E.G.B. en el C.P. Luis Martín Santos – Móstoles (Madrid)
- .- Titulación de E.S.O. en el I.E.S. Europa – Móstoles (Madrid)
- .- Titulación de Bachillerato en Ciencias de la Naturaleza y la Salud en el I.E.S. Europa – Móstoles (Madrid)
- .- Actualmente finalizados ya 1º y más de la mitad de 2º curso de Ciencias Empresariales en la Universidad Complutense de Madrid.

EXPERIENCIA LABORAL

.- Marzo 2018- Actualmente: Director Regional Portugal en Auto1 Group. Funciones realizadas:

- .- Implantación de modelo negocio en Portugal como nuevo país del grupo.
- .- Estudio de mercado relativo a venta de vehículos y targets en base a la cuota de mercado alcanzable
- .- Contratación de personal
- .- Implantación de procesos de calidad en tasación y procedimientos documentales
- .- Implantación de estándares de la compañía
- .- Búsqueda de ubicaciones para los centros de compra
- .- Formación constante del equipo, tanto a nivel técnico, administrativo y comercial
- .- Cálculo mensual de objetivos en base al nivel de inversión de marketing, capacidad y estacionalidad.
- .- Optimización del marketing
- .- Control sobre las ratios de conversión del marketing (visitas) y ratios de compra de vehículos
- .- Planificación de turnos, libranzas y vacaciones de la plantilla en base a la viabilidad de cumplimiento de objetivos
- .- Control financiero del pago de vehículos

.- Noviembre 2015-Febrero 2018: Director Regional Zona Norte y Portugal en Auto1 Group. Funciones realizadas:

- .- Básicamente las mismas funciones que en la anterior etapa. En noviembre de 2015 debido a la dimensión que ya tiene la compañía se decide dividir la Dirección de

Compras en cuatro Regiones ya que es imposible hacer todo el trabajo una sola persona. De esta manera nos permite mantener mayor control y dedicación a todas y cada una de las ya 55 sucursales que tiene la compañía. En el caso de la Zona Norte yo administro 14 de ellas más 3 recién abiertas en Portugal incluyendo apoyo en las Oficinas Centrales de Lisboa.

- .- Actualmente gestiono una plantilla de 50 personas en total, implementando nuevas técnicas para mejorar la calidad, reciclando al personal que lo necesita y contratando más. Ello produce un volumen mensual de unas 1300 operaciones, unos 6.000.000 € de volumen de Negocio.
- .- También trabajando actualmente en Portugal diseñando un plan de Pricing comparativo mercado portugués Vs español.
- .- Sigo encargándome del Centro Financiero de todas las compras efectuadas a nivel nacional (unos 300 coches / día).

.- Mayo 2015-Noviembre 2015. Director de Compras en Auto1.com

Reportando directamente al Director General, funciones realizadas:

- .- Apoyo y seguimiento al Dpto. de Compras, en un año pasamos de 8 sucursales a 32 a nivel nacional, de un volumen de compras de 600 coches/mes a 3000 coches/mes
- .- Entrevistas y posterior contratación de personal (llegando a gestionar una plantilla de 130 trabajadores por todo el territorio).
- .- Despidos de empleados por no cumplimiento de estándares
- .- Formación de nuevos empleados
- .- Colaboración con el Dpto. Administrativo en la mejora de procesos burocráticos y logísticos
- .- Planificación de trabajo de las diferentes sucursales y turnos de los empleados
- .- Planificación y gestión de las vacaciones de los trabajadores organizando las diferentes coberturas en todo el territorio Nacional
- .- Control financiero de los expedientes de coches comprados y verificación de requisitos para pagar el vehículo al cliente
- .- Apoyo al Dpto. de Desarrollo al montaje y apertura de nuevas sucursales de compra en todo el territorio nacional.

.- Agosto 2014-Mayo 2015: Tasador-Comprador en Auto1.com

Multinacional dedicada al VO. Aquí fui la primera persona en ser contratada por esta empresa a nivel nacional. Funciones realizadas:

- .- Evaluación de informes de Vehículos para su tasación y compra
- .- Implementación del sistema de estándares de tasación y administrativos a nivel nacional.
- .- Formación de nuevos empleados

.- Julio 2013-Julio 2014: Director Comercial en Carver Spain, S.L.

Concesionario de vehículos de ocasión. Funciones realizadas:

- .- Control de ventas y de coste unitario por vehículo
- .- Verificación y gestión de ventas realizadas por colaboradores y comisionistas

- .- Venta también de vehículos usados
- .- Compra y tasación de vehículos
- .- Gestión de transferencias de titularidad de vehículos
- .- Gestión de financiaciones
- .- Mantenimiento de las publicaciones en Internet
- .- Negociación con proveedores
- .- Etc

.- Febrero 2013- Junio 2013: Encargado de sala en Taberna Oriñón :
Negocio familiar de reciente creación en el cual realizo las siguientes funciones:

- .- Mantenimiento de provisiones y gestión de compras
- .- Contabilidad y balances
- .- Organización de turnos para los camareros
- .- etc. etc.

.- Octubre 2010- Enero 2013: Gestor de cobros en el Departamento de Cobros de Credipor S.A. Funciones realizadas:

- .Recuperación de cuentas deudoras de compañías de telecomunicaciones
- .Tramitación, respuesta y resolución de reclamaciones

.- Mayo 2009- Septiembre 2010: Comercial del Departamento de Ventas Especiales de Servauto Centromotor , S.A. , Concesionario Oficial Volvo . Funciones realizadas:

- . Venta al Detall de vehículos nuevos y usados.
- . Prospección de clientes potenciales a nivel de empresas (principalmente PYMES y autónomos) potenciando el renting como forma de compra.
- . Mantenimiento y renovación de flota a antiguos clientes de la compañía.
- . Tasación y recepción de vehículos de ocasión formando parte de la operación de venta

.- Noviembre 2008- Abril 2009: Comercial Especialista en Empresas en Supra Gamboa, S.A., concesionario Oficial Toyota. Funciones realizadas:

- . Venta al Detall de Vehículo Nuevos y Usados
- . Prospección de clientes potenciales a nivel de empresas (principalmente PYMES y autónomos) gestionando al venta y financiación más adecuada.
- . Tasación y recepción de vehículos de ocasión.

.- Diciembre 2006-Septiembre 2008: Comercial del Departamento de Ventas Especiales de Servauto Centromotor, S.A. , Concesionario Oficial Volvo . Funciones realizadas:

- Vehículos nuevos y usados.
- . Prospección de clientes potenciales a nivel de empresas (principalmente PYMES y autónomos) potenciando el renting como forma de compra.
- . Mantenimiento y renovación de flota a antiguos clientes de la compañía.
- . Tasación y recepción de vehículos de ocasión formando parte de la operación de venta.

.- Mayo 2005-Diciembre 2006 : desarrollando funciones de Comercial en el Departamento de Grandes Cuentas y Flotas de Talleres Prizán , S. A. , manejando las tres marcas que distribuye la empresa (Opel , Saab y Chevrolet) . Funciones realizadas:

- . Mantenimiento de clientes más potentes gestionando sus flotas (principalmente compañías de Renting) .

- . Prospección de nuevos posibles clientes asistiendo a concursos para adjudicación de venta.

.- Noviembre 2004 - Mayo 2005: puesto de Comercial de Vehículos Nuevos Opel en Talleres Prizan, S.A., Concesionario Oficial Opel, Saab y Chevrolet .Funciones realizas:

- . Venta por objetivos mensuales de vehículos nuevos incluyendo financiación de los mismos.

- . Reporte de todos los contactos a la Jefatura de Ventas.

- . Realización de informes de actividad.

.- Octubre 2004-Diciembre 2004: Trabajando como Comercial de Vehículos Nuevos en Ferper , S.A. , Concesionario Oficial Volkswagen .Funciones realizadas :

- .Venta por objetivos mensuales de vehículos nuevos y usados en exposición.

- . Reporte de todos los contactos a la Jefatura de Ventas.

- . Realización de informes de actividad.

- . Tasación de vehículos usados.

.- Diciembre 2002-Septiembre 2004: Trabajando como Comercial de Vehículos Nuevos en Motorned , S.A. , Concesionario Oficial Toyota .Funciones realizadas :

- .Venta por objetivos mensuales de vehículos nuevos y usados en exposición.

- . Reporte de todos los contactos a la Jefatura de Ventas.

- . Realización de informes de actividad.

- . Tasación de vehículos usados.

.- Octubre 2002-Diciembre 2002: Trabajando como Comercial de Vehículos Nuevos en Lista Motor, S.A. , Concesionario Oficial Opel .Funciones realizadas :

- .Venta por objetivos mensuales de vehículos nuevos y usados en exposición.

- . Reporte de todos los contactos a la Jefatura de Ventas.

- . Realización de informes de actividad.

- . Tasación de vehículos usados.

.- Verano 2002: puesto de Auxiliar Administrativo en Credipor S.A., empresa dedicada a la información comercial y recuperación de cuentas deudoras. Funciones realizadas

- . Creación de informes comerciales sobre la capacidad financiera de futuros clientes de compañías de telecomunicaciones

.- Verano 2002: puesto como vendedor en El Corte Inglés. Funciones realizadas:

- . Venta de calzado y ropa deportiva en el Departamento de Deportes.

.- Verano 2001: puesto como comercial en prácticas del Departamento de VN y VO (Vehículos nuevos y Vehículos Usados) en Muelas S.A., Agente Oficial Citroën.

.- Otros : desde 1999 hasta 2001 trabajé en negocio familiar dedicado a la distribución al por mayor y venta al detall de artículos de regalo y bazar ; negocio compuesto por

almacén central en la Provincia de Madrid y tiendas de venta al por menor distribuidas en Madrid Capital , Madrid Provincia (Móstoles , Alcorcón , Fuenlabrada , Getafe , Pinto , Villalba , Guadarrama y Coslada) , Burgos Capital y región interior central de Portugal (Guarda , Covilhã , Fundão , Castelo Branco y Portalegre) . Las funciones realizadas fueron de colaboración en logística, métodos de estiba y contabilidad.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA .

- .- Cursos de formación y técnicas de ventas impartidos por la escuela de formación de ventas de GME (General Motors España) , los cuales otorgan el título de “Clase Oro” en la escala de vendedores de Opel .
- .- Seminario sobre “Evolución del Sector de Automoción en España” impartido por la Fundación Eduardo Barreiros.
- .- Curso de fiscalidad relacionada con el automóvil impartido por la escuela de formación de TES (Toyota España).

OTROS DATOS

- .- Permisos de conducción: clase B
- .- Asistencia al Seminario sobre la Evolución Económica del Sector de la Automoción impartido por la Fundación Eduardo Barreiros en la UCM (Universidad Complutense de Madrid).
- .- Idiomas:
 - . Inglés: nivel medio-alto hablado y escrito
 - . Portugués: nivel medio hablado y escrito