

JOSE

ID-58705



46022 Valencia



Técnico Empresarial y Comercial de Automoción

Aptitudes

-
- Dominio de la comunicación verbal y no verbal.
 - Alcanzar consensos en equipos de trabajo y poner en marcha iniciativas comerciales tanto a nivel individual como conjunta.
 - Colaboración e interés por el trabajo en equipo.
 - Aportación de nuevas vías estratégicas para la mejora del rendimiento laboral y de la atención al cliente personalizada.
 - Voluntad de emprender dentro de la empresa.
 - Gestionar e interpretar los nuevos canales de comunicación y gestión.
 - Capacidad de adquirir nuevas competencias y adaptarlas al perfil de la empresa.

Experiencia

Mercamoto, S.L.U., comercial

2018 - ACTUALIDAD

- **Gestión de venta de VN, VO y Renting.**
- **Gestión de leads provenientes de CRM, redes sociales y web de la Empresa.**
- **Equipo de gestión de ventas a empresas.**
- **Tasación de vehículos.**

Control Mar Menor, S.L., jefe de equipo y controlador de accesos en "Apple Store calle Colón" Valencia.

2012 - 2018

- **Selección de personal para otras tiendas de España: Madrid, Valladolid y Zaragoza.**
- **Realización del planning de horarios laborales de los trabajadores, reportes diarios de actividad, comunicación y finanzas.**
- **Control de accesos del personal de la tienda, mercancías y clientes.**

Torvalenjo, S.L. (Servicio oficial Ford), comercial

Goce Atursa, S.L. (Concesionario Nissan), comercial

Veloturía, S.L. (Concesionario Suzuki), comercial

2005 - 2012

- **Gestión de venta de VN, VO.**
- **Gestión de venta a empresas.**
- **Tasación de vehículos.**

Terratest, Técnicas Especiales, S.A., técnico de RR HH

2004 - 2005

- **Selección de personal.**
- **Formación y planes de acogida de personal de nueva incorporación.**
- **Contrataciones y liquidaciones.**
- **Confecciones de nóminas, TC2, seguros sociales.**

Athenea Diseño, S.L., adjunto de dirección y comercial

2000 - 2004

- **Participar en la definición de la política comercial de la empresa en colaboración con la Dirección General y realizar un seguimiento de su aplicación.**
- **Supervisar que los equipos a cargo pongan en práctica la política comercial definida.**

- Definir, junto con el Director de Marketing, los planes de marketing operacional dirigidos al aumento de ventas.
- Aplicar la política comercial en términos de cifra de negocios, respecto a los márgenes, presupuestos y cuotas de mercado.

Formación

Universidad de Valencia, Diplomatura en Ciencias
Empresariales
2003

Formación complementaria e Idiomas

2000. Primer ciclo de la Licenciatura de Historia. Universidad de Valencia.

2003. Curso de Técnicas de Venta y Marketing, 80h.
Impartido por el Colegio de Agentes Comerciales de Valencia.

Valenciano: nativo

Inglés: equivalente a nivel B2