



Raúl Artacho Cano

 15/12/1974

Con una experiencia de 20 años en el sector automoción, comencé mi actividad en el mundo del concesionario (Seat, Volkswagen, Audi) en v.n. y en v.o. tanto retail como profesional. Posteriormente avancé hacia la rama de flota vehículos - turismos + LCV - en Rentacar, y en compañías de renting, iniciando la dirección de equipos de ventas con foco en remarketing. A continuación pasé a la etapa actual, reforzando el liderazgo de equipos y el desarrollo de proyectos transversales en ventas y verticales en gestión y expansión del negocio. En mi formación destaco el Máster en Marketing y Dirección de Ventas de ESADE (EMMV), una de cuyas partes realicé íntegramente en San Francisco.

Especialidades:

- Remarketing · Defleet · Venta de flotas | Fleet sales (turismos y LCV) · Desarrollo y liderazgo de equipos de ventas
- Planes de Venta anuales | Previsiones y proyección · Expansión territorial · Digitalización

Experiencia profesional

B2B Rmarketing Manager (dic 2018)

Arval BNP Paribas Gorup

- Estrategia y desarrollo para la comercialización de todo tipo de turismos
- Estrategia y desarrollo para la comercialización de todo tipo de LCV de todas las marcas: Peugeot, Citroën, Renault, Nissan, Ford, Fiat, Volkswagen, desde L1H1 hasta L4H4, furgones y combi, con plataformas elevadoras y sin ellas, isoterms, etc...
- Creación, desarrollo y adjudicación de los coches publicados en las listas.
- Participación y ejecución en los comités de negocio de la empresa.
- Participación y ejecución en los comités de VR (valores residuales) de la empresa.
- Participación y desarrollo de pricing de los vehículos no vendidos, para buscar la optimización del precio de venta junto con el Dpto. de Pricing y Business intelligence
- Gestión y rotación del stock B2B
- Estrategia comercial
- Liderazgo y desarrollo de los equipos comerciales (direct report de 8 personas)

Remarketing Manager (ene 2017-sept 2018)

Record Go

- Realización del plan anual de ventas reportando directamente al Director de Flotas /Operaciones
- Gestión de los stocks B2B y B2C
- Desarrollo de objetivos por canales de venta
- Diseño y ejecución de estrategias de mercado para la venta a particular (B2C) posicionamiento SEM, SEO, landing page, gestión y respuesta de leads, desarrollo valor añadido
- Diseño y ejecución de estrategias de mercado para el defleet (B2B)
- Elección y participación junto con el Director de Flota /Operaciones en la compra de la flota a los distintos fabricantes
- Estrategia comercial
- Liderazgo y desarrollo de los equipos comerciales (direct report de 8 personas)

Responsable de Remarketing (2012-2017)

Europcar

- Zona centro y Norte
- Planificación comercial y venta de todos los turismos y vehículos industriales ligeros (LCV)
- Manejo de (pricing) y volúmenes de flotas con clientes
- Negociación con proveedores de reacondicionamientos de coches y forfaits
- Responsable del desarrollo de venta directa y comunicación en canal retail
- Benchmark por canales
- Análisis 360º de pricing
- Inrelocución con stakeholders
- Desarrollo del canal digital de venta online 2ndmove
- Fidelizar y ampliar la cartera de clientes de la compañía/ key account

Comercial y Venta B2C (2010-2012)

Grupo Gamboa

- Venta a particular de coches (usados , seminuevos y km0)
- Canal directo y presencial y red
- Canales online y digitales como responsable del grupo

Coordinador de Ventas Dpto. Vehículos de ocasión (2004-2010)

Audi Retail Madrid (Vallehermoso Wagen)

- Coordinación del equipo de ventas y de terminación
- Vehículos usados, seminuevos (buy back) y de dirección (Volkswagen, Audi)
- Peritación de coches y venta directa a compraventas
- Compra directa a grandes alquiladoras (Europcar, Avis)
- Responsable del canal online vehículos usados

Comercial ventaB2C (2000-2004)

A.Baigorri S.A.

- Departamento de v.n.:venta directa a particulares de la marca Volkswagen

Internship

Banco Urquijo

- Administración y gestión en análisis de empresas sector automoción y compraventa de acciones en Bolsa, así como inversiones de bancos pertenecientes a la U.E. en España

Educación y Formación

- Santa Clara University – Leavy School of Business (California- USA)
 - 2015 Digital Marketing Silicon Valley Program.
Como parte del programa de EMMV de ESADE, una parte del Master la tuve que desarrollar en San Francisco, entre clases en la Universidad de Santa Clara y prácticas en empresas como Google o Cisco.
- ESADE Business & Law School
 - 2014-2015 Executive Master en Marketing y Dirección de ventas (EMMV) empresa gestión marketing y disciplinas afines, liderazgo de equipos con innovación y transformación.

El EMMV de ESADE se basa en tres módulos principales:

- 1- Fundamentos del Management: la capacidad para obtener una visión integral de la dirección y la evolución hacia la especialización funcional, en mi caso dentro del sector de automoción.
- 2- Estrategias de Marketing y Ventas: la orientación para trazar planes estratégicos y roadmaps anuales en un entorno cada vez más competitivo, en mi caso hacia la expansión del negocio.
- 3- Líneas de futuro: la planificación de la transformación y elementos disruptivos en la supply chain, en mi caso hacia la innovación y los nuevos modelos de venta en un contexto digital.

El Máster me proporcionó las competencias y capacidades para ejecutar estas tres líneas de actuación en mi trabajo profesional, incrementando los resultados en todos los ámbitos del negocio y gestión.

- Universidad Autónoma de Madrid (UAM)
 - 1992-1998: Licenciado en Derecho

Información adicional

- Idiomas
 - Inglés B2+

- Informática
 - Nivel intermedio alto en Excel: formulación, funciones anidadas, Buscar V , tablas dinámicas, funciones lógicas "Y" , "SI" , "O"