



MARCOS M.



24 de febrero de 1990

FORMACIÓN ACADÉMICA

2009 - 2013

GRADO EN COMERCIO

Universidad Complutense de Madrid

2006 – 2008

BACHILLERATO DE CIENCIAS SOCIALES

Colegio Sagrado Corazón Madrid (corazonistas)

IDIOMAS

CASTELLANO IDIOMA MATERNO

INGLÉS NIVEL B2

ACTUALMENTE PREPARANDO EL EXAMEN FIRST CERTIFICATE CAMBRIDGE

OTROS DATOS

- Carnet de conducir A y B
- Estado civil: soltero
- Monitor de Pádel Federado (APA)

AFICIONES

- Amante del deporte tanto individual como en equipo
- Apasionado del mundo del motor
- Viajar y descubrir nuevos lugares como forma de vida

EXTRACTO

Profesional con 3 años de experiencia en el Sector de Automoción, especializado en la comercialización de vehículos usados con amplios conocimientos en las áreas de Pricing, Reporting y Planificación.

Soy una persona con gran capacidad analítica, responsable, con dotes de coordinación y trabajo en equipo.

He formado parte en el desarrollo del sistema de Pricing y Reporting del departamento de Remarketing en BMW, permitiendo una mayor agilidad en el establecimiento de precios y seguimiento de KPI's para la toma de decisiones.

Interesado en nuevos retos profesionales que amplíen mis conocimientos.

EXPERIENCIA

ANALISTA PRICING, REPORTING & PLANNING – BMW IBÉRICA (Dpto. Remarketing)

Octubre 2017 – Actualidad:

- Fijación de los precios de los vehículos gestionados por Remarketing (≈ 12.000 vehículos anuales)
- Apoyo a los comerciales en el precio y ayudas tácticas para las ventas en cada uno de los canales.
- Planificación Stock and Flow, seguimiento y propuesta de acciones en caso de rotura.
- Elaboración, seguimiento y reporting a central de los KPIs de ventas (Contribución, descuentos aplicados, FMV, Eurotax, Days to Sell, Days in Stock...)
- Cierre mensual y cálculo de las provisiones de Remarketing validadas con Controlling.
- Control y liquidación de campañas y apoyos a la venta de coches usados para lograr los objetivos de Cost of Retail aprobados por la compañía.
- Forecast de Remarketing en cuanto a volumen, unidades, descuentos, cost of retail y stock and flow.

ANALISTA PRICING & RFS – BMW BANK (Dpto. Remarketing)

Febrero 2016 – Octubre 2017:

- Técnico de Pricing para la valoración de vehículos usados BMW & MINI con diferentes procedencias (Coches de compañía, Rent a Car, Renting, Flotas y vehículos Jurídicos) con comercialización en varios canales: Red de concesionarios, Subastas, Exportaciones y Particulares, gestionando además una cartera de vehículos multimarca, con un volumen anual de ventas de ≈ 12.000 vehículos anuales.
- Responsable del Ready to Sale (proceso de disponibilidad de vehículos) para coches de Compañía y RAC, gestionando unos niveles de stock cercanos a los 4.000 vehículos mensuales.
- Gestión de proveedores: campas, peritaciones, logística y contacto con los diferentes RAC para gestionar las devoluciones de vehículos y procesos de recompra.

SYNDICATED LOANS CONSULTANT - BBVA (Corporate & Investment Banking)

Octubre 2015 – Febrero 2016

- Técnico de créditos sindicados, proyecto de integración de los activos de Caixa Catalunya en la entidad, supervisión e integración de los contratos en las herramientas del Grupo BBVA.

EMPRESARIO POR CUENTA PROPIA - Electrobody Center

Noviembre 2014 – Junio 2016

- Encargado de ventas, marketing y gestión de la cartera de clientes y relación con proveedores y empresas externas. Gestión, supervisión y formación de la plantilla (6 empleados)

SYNDICATED LOANS CONSULTANT – BBVA (Corporate & Investment Banking)

Noviembre 2013 – Noviembre 2014

- Proyecto para adecuación a la normativa europea en gestión de cartera de operaciones entre entidades bancarias.

BECA EN EL DEPARTAMENTO DE MARKETING - Santander Private Banking

Junio 2013 – Noviembre 2013

HABILIDADES

HOJAS CÁLCULO (MS Excel)

PRESENTACIONES (MS Power Point)

SISTEMAS OPERATIVOS (Windows, Mac OS)