

Rafael G.

Fecha Nacimiento: 16/08/1970

Madrid



Profesional con gran experiencia comercial y dotes para la gestión de personal, excelente comunicador, con capacidad de adaptación a los cambios y con vocación de trabajar en equipo. Siempre interesado en cualquier proyecto, que me ilusione y que implique nuevos retos, para continuar mi desarrollo personal y profesional.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

ene-2019 a Actualidad

VI NORIBERICA SL SCANIA

Delegado Comercial y Marketing

Concesionario para la venta y reparación de camiones de la marca Scania.

Desde enero de este año desempeño labores comerciales enfocadas a grandes cuentas y pequeñas y medianas empresas del sector de transporte en la provincia de Madrid.

Oct- 2015 a nov-2018

GAS Attack The Guitar Shop

Fundador y propietario único.

Tienda especializada en guitarras, amplificadores, efectos de sonido y accesorios.

Durante estos 3 años, además de la tienda física, desarrollo la tienda online a través de una página web de diseño propio, e implemento estrategias de posicionamiento SEO y SEM, que hacen que llegue a representar la venta online la mitad de la facturación, al cabo de estos 3 años.

Desarrollo la imagen del negocio en redes sociales Facebook e Instagram. Realizando múltiples eventos en la tienda, apoyado por las diferentes marcas así como de artistas de reconocido prestigio en el sector. Lo que hace que en muy poco espacio de tiempo, tengamos una gran notoriedad en el mercado y unos altos volúmenes de facturación, gracias a estas estrategias marcadas para social media.

Han sido 3 años de trabajo ilusionante, de crecimiento personal y aprendizaje. Que me ha dado la satisfacción de ver crecer mi negocio y convertirse en un negocio rentable, hasta su venta en noviembre de 2018 a un grupo inversor.

Ene-2014 a jul-2015

Mercedes-Benz Retail, SA

Responsable Dpto. Marketing Turismos Ocasión

Dpto. de nueva creación que engloba: Ventas Online y Marketing, Ventas a profesionales (exportación y subastas), Stock Management y Logística

- Ventas Online: Objetivo Desarrollar un nuevo canal de ventas online, mediante un ambicioso plan de Marketing 2014-2015.
- Ventas Profesionales: Potenciar las ventas por este canal.
- Stock Management: Mantener un nivel de stock adecuado para satisfacer la demanda externa. Lograr un equilibrio en compras y ventas para alcanzar la máxima eficiencia.
- Logística: Coordinar e implantar procesos eficientes, en preparación de los coches para venta, y entregas de vehículos a clientes.

Oct-2010-Ene-2014

Comercial Mercedes-Benz SA

Jefe de Ventas Vehículos de Ocasión Turismos y Vehículos Industriales

- Adjunto a la Dirección Comercial VO. Participo en la creación de una nueva Dirección Comercial para la venta de Turismos y Furgonetas de ocasión, profesionalizada y eficiente.
- Creación de un canal de ventas de exportación/importación en Europa, para liquidar excedentes de stock, de difícil salida en el mercado nacional, y aprovisionamiento de vehículos especialmente gamas altas y GT.
- Creación de un sistema de tasaciones de vehículos de retoma centralizado, ágil y eficaz.

Nov-2003 a Oct-2010

Responsable del Dpto. de Ventas a Flotas Vehículos Industriales

- Creación del nuevo Dpto. Plan de acción puesta en marcha y selección de comerciales.
- Implementación de sistemática de prospección y CRM de grandes cuentas.
- Impulsar las ventas con buyback a empresas de rent a car multinacionales, con presencia en nuestro país y PYMES nacionales, de acuerdo a la estrategia de la marca para este tipo de operaciones a nivel europeo.

Ene-1991 a Nov-2003

Delegado Comercial de Furgonetas nuevas

- Captación de nuevos clientes.
- Consecución de los objetivos fijados por la compañía.

Abr-1987 a Nov-1991

Distribución y Talleres Mercedes-Benz SA

Administrativo

- Contabilidad y Finanzas

FORMACIÓN

- Diplomatura en Marketing ESMAC 3 años
- Dirección y planificación comercial (Fundación Confemetal)
- Inteligencia Emocional (Fundación Confemetal)
- Coaching (Fundación Confemetal)
- Liderazgo y motivación eficaz (Fundación Confemetal)
- Programa de formación continua sobre producto, Academia Formación Mercedes Benz
- Eurotraining y Globaltraining Mercedes Benz
- Programa de formación en Inglés Mercedes Benz. Impartido por Escuela Tandem. Nivel advanced.
- Cursos de inglés intensivos en academia Chester 1 año
- Vaughan Town "Pueblo inglés" Vaughan System

IDIOMAS

Inglés fluido tanto escrito como hablado, nivel advanced

Otros datos de interes

- Carnet de conducir tipo B
- Coche propio
- Flexibilidad horaria
- Fecha de nacimiento 16/08/1970