



ID-56957 NICOLAS

PERFIL PROFESIONAL

Profesional con perfil comercial y orientado a resultados. Experiencia en venta por canal B2B y B2C en unidades nuevas y de ocasión.

HABILIDADES

- Excelentes relaciones interpersonales.
- Buena capacidad de organización.
- Experiencia en negociación.
- Orientado a trabajar por objetivos.

CONTACTO:

Domicilio:
Madrid, CP 28002

Fecha Nacimiento: 11-12-1989

Nacionalidad: español- argentino

MBA- LIC. ADMINISTRACION DE EMPRESAS

EDUCACIÓN

Universidad San Andrés

Agosto 2017 – diciembre 2018

Master in business administration (MBA- AMBA Certified)

Universidad Católica Argentina

Marzo 2008 – Julio 2012

Licenciatura en administración de empresas.

EXPERIENCIA LABORAL

TÉCNICO DE VENTAS CANAL SUBASTAS

BMW Ibérica (Madrid, España)

Enero 2020–Actualidad

- Análisis y propuesta de precios para VO.
- Selección objetiva de los vehículos a subastar.
- Contacto y negociación con las plataformas de subastas.
- Análisis y seguimientos de KPI's.
- Reporte de ventas y análisis de estadísticas.

SUPERVISOR DE VENTAS VEHÍCULOS COMERCIALES.

Concesionario Mercedes-Benz (BS AS, Argentina)

Enero 2016–junio 2019

- Coordinación de equipo de ventas.
- Planificación de ventas y análisis de mercado.
- Definición de objetivos y seguimiento.
- Supervisión y acompañamiento en proceso de certificación ISO 9001

COMERCIAL VEHICULOS NUEVOS.

Concesionario Mercedes-Benz (BS AS, Argentina)

Junio 2012–enero 2016

- Venta consultiva de vehículos Industriales (camiones, buses y vans).
- Manejo de cartera de clientes, negociación y cierre.
- Reporte de ventas en sistema CRM y seguimiento de leads.

COMPETENCIAS

Inglés: C1

Microsoft Office: Avanzado

CRM: Avanzado (Salesforce-Octosis)

ISO 9001: Intermedio.