



DIRECCIÓN:
28039 Madrid

CURSOS REALIZADOS:

- Curso ETK BMW Recambios.
- BMW Group Curso Atención al cliente.
- BMW Group Curso Comercial venta externa.
- BMW Group Curso Accesorios. BMW Group
- Curso Venta Activa.
- BMW Group
- Paquete Office
- Autoline
- Spiga

ID-54324

TÉCNICO COMERCIAL

EDUCACIÓN

IES Lope de Vega
Fecha finalización 1997
Bachillerato

EXPERIENCIA LABORAL

BG Products-Guaja Trading s.l.

Técnico Comercial

Agosto 2019- Actualmente

Técnico Comercial de productos químicos aditivos fluidos maquinaria y servicios profesionales para el automóvil y vehículo industrial.

Realización de visitas a talleres y concesionarios, negociación con redes de talleres a nivel nacional, seguimiento, apertura de nuevo mercado. Asesoramiento técnico. Elaboración de campañas.

Grupo Ibericar-Caetano Retail España

Comercial venta externa

Abril 2016 – Agosto 2019

Realización de visitas a talleres como supervisión y seguimiento de la cartera de clientes para dar soporte y atender a sus necesidades. Creación de nuevos clientes mediante visitas a talleres independientes y concesionarios. Análisis de objetivos y ventas. Desarrollo de propuestas y planes de acción específicos para cada cliente para la mejora de resultados y la consecución de objetivos. Desarrollo de campañas y ofertas dirigidas a talleres independientes. Negociación de contratos Rent a Car, compañías de seguros y redes de talleres a nivel nacional. Asesoramiento técnico.

BMW Herranz Concesionarios S.A.

Responsable de venta externa

Diciembre 2007 – Abril 2016

Responsable de venta externa y accesorios BMW Herranz Madrid. Prospección activa de nuevos talleres independientes. Desarrollo de campañas y estructuras estratégicas para potenciar la venta externa de recambios y accesorios. Realización y seguimiento de presupuestos. Asesoramiento y atención personalizada. Responsable de la distribución de accesorios AC SCHNITZER en España. Gestión de equipos.

FRERA S.A.

Responsable Comercial

Noviembre 1997 – Noviembre 2007

Comercial, venta, logística y marketing. Creación de nuevos clientes, análisis de mercado y ventas. Organización de equipo de gestión de atención telefónica y distribución