



ID-58283 Gonzalo

INFORMACIÓN PERSONAL

Domicilio: 28760 Madrid (España)

Fecha de nacimiento: 22 de abril de 1994

FORMACIÓN ACADÉMICA

2013 - 2015 Grado Superior Administración y Finanzas

I.E.S. Ciudad Escolar

2011 - 2013 Bachillerato Especialidad: Ciencias Sociales

Colegio Santa María la Blanca

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Octubre 2018 – Actualmente **Merbauto S.A. concesionario oficial Mercedes-Benz**

Asesor Comercial VO

Encargado de gestión de leads proporcionando la mejor experiencia al cliente y responsable del proceso integro de la venta del vehículo: captación, información, venta, entrega, fidelización. Haciendo que la experiencia del cliente esté a la altura de la marca representada.

Julio 2018 – Octubre 2018 **MCM Cars SL**

Responsable de ventas

Encargándome de la gestión de leads para proporcionar la mejor experiencia cliente, asesorando en todo momento ante las cuestiones técnicas y no técnica de nuestro producto. Realizando seguimiento de clientes desde el inicio hasta la entrega. Supervisando la consecución de objetivos y margen.

Junio 2017- Junio 2018 **Clicars Spain S.L.**

Coordinador de ventas

Gestión de equipo de venta de 6 personas, optimizando procesos para el cumplimiento de objetivos. Garantizando el correcto seguimiento del proceso de venta y experiencia cliente. Gestión de postventa, incidencias y coordinación de tiempos de entrega.

Junio 2016 - Junio 2017 **Clicars Spain S.L.**

Departamento de ventas

Venta de vehículos de ocasión y KMO, atención al cliente telefónica y presencial. Gestión del proceso de venta, financiación, documentación, experiencia cliente y postventa.

Marzo 2016 - Junio 2016 **Bansacar Autorenting.**

Atención al cliente

Atención telefónica para clientes del Santander (Bansacar Autorenting). Facilitando y resolviendo las posibles dudas del cliente, contactando con talleres y concesionarios. Realizando y gestionando gestiones e incidencias, actualizando bases de datos tanto de clientes como de talleres oficiales y concertados, verificación de datos de los clientes con sus respectivos contratos.

Septiembre 2015 - Diciembre 2015 **Sage S.A.**

Prácticas académicas

Departamento comercial. Responsabilidades principales: Desarrollo de procesos y elementos de gestión empresarial. Gestión de cobros e impagos. Preparación de informes internos. Control y gestión de las bases de datos.

IDIOMAS

Inglés: Nivel B1 (Hablado y escrito)

Castellano: Lengua materna

CONOCIMIENTOS INFORMÁTICOS

Microsoft Office: Nivel avanzado

Microsoft Outlook: Nivel avanzado

Microsoft Windows Sharepoint: Nivel usuario

ContaPlus: Nivel medio

CRM: Nivel Avanzado

Manejo de redes sociales: Nivel avanzado

Internet: Nivel avanzado

FacturaPlus: Nivel medio

OTROS DATOS DE INTERÉS

Disposición de permiso de conducir B - Vehículo propio Disponibilidad Total

Visión emprendedora

Capacidad de liderazgo y de trabajo en equipo

Responsable

Persona ambiciosa