

**ID-49132**

Nacionalidad: Española,  
Madrid – España.



#### **BREVE INFORMACIÓN**

---

**Amplia Experiencia en ventas, gestión de redes comerciales, de proveedores, de equipos multidisciplinares, de procesos logísticos y de postventa. Digitalización de concesionarios. Marketing Digital. Implementación exitosa de estrategias de reestructuración, gestión y dirección, respaldada por la mejora evidente de los ratios financieros. Gestión integral de concesionarios y distribuidores.**

#### **EXPERIENCIA PROFESIONAL**

---

**CAETANO RETAIL ESPAÑA, IBERICAR-** *Diciembre 2016- Febrero 2019*  
**Gerente Director Marca**

- Digital Dealer, Implementación de entorno digital, Supervisión entorno digital. Redes Sociales, landings, CEO, SEM, Digital Dealer, AdWords, Google Analytics,
- Establecimiento del plan de negocio anual a través del diseño estrategias alineadas con la marca y el grupo, consecución de objetivos clave fijados por estos respecto de las distintas áreas del negocio y aplicación de los estándares y procesos tanto del grupo como de las marcas.
- Manejo de relaciones con las marcas, clientes institucionales y entidades financieras.
- Establecimiento del presupuesto y del plan anual de inversión de la empresa, involucrando a los responsables de cada área de negocio.
- Controlar la rentabilidad económica de las distintas unidades de negocio, así como las operaciones de venta y los costes fijos y variables.
- Implementación, control y seguimiento de Proyecto Kaisen dentro de toda la organización.
- Establecer la estrategia comercial, el posicionamiento del negocio, la imagen de la marca, los recursos comerciales para el logro de los objetivos del negocio. Planteamiento campañas digitales, marketing digital.
- Realizar el control y la gestión (así como el retorno) de las acciones de marketing local y publicidad.
- Gestionar y optimizar los stocks de vehículos, así como su financiación.

**GRUPO ODALYN – US Latam - Enero 2009- Diciembre 2016**  
**Gerente General.**

- Establecimiento del plan de negocio anual a través del diseño estrategias alineadas con la marca, consecución de objetivos clave fijados por la misma respecto de las distintas áreas del negocio y aplicación de los estándares y procesos recogidos en el contrato suscrito con GM.
- Manejo de relaciones públicas con proveedores, clientes institucionales y entidades financieras.
- Establecimiento del presupuesto y del plan anual de inversión de la empresa, involucrando a los responsables de cada área de negocio.
- Control continuo de los resultados financieros del negocio y aplicación de medidas correctoras oportunas para asegurar la máxima rentabilidad del mismo.
- Definición de estrategias rentables de reinversión de la liquidez derivada de las operaciones de la empresa (US\$94MM anual).
- Implementación de los procesos fijados por la Marca en cuanto a la selección, incorporación y formación de personal.
- Manejo de una plantilla de más de 95 empleados, organizados en equipos multidisciplinares.
- Diseño e implementación exitosa de estrategias de expansión del negocio.

**GENERAL MOTORS GM - MOTORES ODALYN, S.A. - Julio 2005- Diciembre 2008**  
**Gerente Operaciones y Logística.**

- Coordinación de los procesos logísticos de importación de mercancía procedente de US, Corea, México
- Optimización de los procesos de compras, mejorando la rentabilidad y reduciendo obsolescencias.
- Implementación y optimización continua de sistemas de información (ERP).
- Diseño y aplicación exitosa de sistemas de control de existencias destinados a eliminar pérdidas, evitar roturas de stock, disminuir tiempos de respuesta y mejorar ratios de rotación.
- Manejo de proveedores nacionales e internacionales, tanto existentes como potenciales.
- Coordinación del flujo de mercancías entre las diferentes sucursales.
- Coordinación y gestión general de la división de posventa y servicios del grupo.
- Implementación de la filosofía Kaisen en todos los procesos de la empresa: mejora continua hasta la calidad total "Hoy mejor que ayer, mañana mejor que hoy"

**GENERAL MOTORS GMV - AUTOMOTRIZ ODALYN, S.A. Enero 2000- Agosto 2004**  
**Jefe de Ventas. Dirección Comercial**

- Desarrollo de la identidad de marca de la empresa para cumplir con los estándares corporativos.
- Optimización del proceso de venta para procurar una experiencia de compra excepcional al cliente.
- Captación, fidelización y recuperación de clientes. Atención y ventas a clientes corporativos (Empresas).
- Diseño e implementación de la estrategia y la estructura de precios.
- Análisis de las necesidades de los consumidores y de las estructuras y políticas de precios.
- Dirección de la fuerza de ventas, haciendo énfasis en su capacitación y en el logro de objetivos.
- Apertura y gestión de canales alternativos de distribución.
- Diseño e implementación de campañas de marketing y acciones promocionales.
- Establecimiento la Política de Marketing Mix (producto, precios, promoción y distribución).

**FORMACIÓN ACADÉMICA**

---

**MBA. Master in Business Administration.** IE – Instituto de Empresa, Madrid, España. 2005  
**Ingeniero en Obras Públicas.** Ministerio de Educación, Madrid, España (Homologado). 2003  
**Ingeniero Civil. Caminos, Canales y Puertos.** Universidad José María Vargas, Venezuela. 2000

**CERTIFICACIONES & CURSOS**

---

**Gerente 360°** Self Awareness, Psicosoft, AF: 375  
**Lider Kaisen Gerencia:** Kainsen Institute, Madrid  
**Opel España.** Gestión Integral de Concesionarios para Gerentes y directivos.  
**Opel España.** Gestión Integral del Negocios Vehículos de Ocasión (VO)  
**Opel España.** Good Better Best PRO Gerentes  
**GM - General Motors GMV.** Implementación, Adiestramiento y gestión de SAP.  
**GM - General Motors GMV.** Ventas, Liderazgo, Gerencia financiera y Recursos humanos.  
**Ford Motors FMV.** Car Dealership Management & Direction.

**IDIOMAS**

---

**Español:** Lengua Materna.  
**Inglés:** Nivel Bilingue, Language School University of Cambridge, England.