

CARLOS C.

Disponibilidad geográfica

MADRID, 15/04/1968



Aporto más de 20 años de experiencia profesional en un entorno multinacional, management 3.0, gerencia, dirección comercial/venta/postventa, gestión general, desarrollo de negocio, remarketing/logística y formación. Apasionado para afrontar nuevos retos.

Profesional muy centrado en la dirección para el liderazgo de empresa, departamentos y equipos de trabajo. Transversal, ágil, adaptable y resolutive, garantizando la consecución de resultados/objetivos. Proactiva, positiva, vital para hacer crecer y participar a las personas con la empresa, motivando, colaborando y formando para lograr las metas marcadas por la entidad en sus secciones.

Esto me ha permitido, adquirir visión estratégica y versatilidad en el nivel de interlocución y adaptación a diferentes modelos de negocio, culturas, sectores, perfiles y localizaciones.

Dirigido y orientado a los cambios continuos de los nuevos procesos, servicios, productos y estrategias comerciales para hacer frente a mercados altamente competitivos del automóvil con sus servicios financieros, principalmente en la industria de la automoción y que cambian y evolucionan rápidamente, (fabricantes, concesionarios, compañías de renting, rent a car, car sharing, dealers, VO., VN. y flotas); orientado a la incentivación, satisfacción y atención al cliente, contratación y fidelización en sistemas B2B y B2C.

Experiencia

GLOBAL CARS GROUP (Automoción, VO.,VN., gestión de flotas, import/export, renting)

2006-2018

DIRECTOR España/Portugal

- Negociación alianzas estratégicas con fabricantes de automóviles, empresas de renting, dealers internacionales y concesionarios, dando lugar a acuerdos de compras y ventas, con un volumen de 1.200 a 1.500 vehículos anuales.
- Negociación precios y condiciones de venta, acuerdos de servicio de logística y transporte nacional/internacional e intercontinental.
- Definición y establecimiento de la estrategia de ventas, liderando al equipo comercial y focalizando a productos de renting, leasing, financiación y otros.
- Participación en cierres de ventas, reuniones con clientes y proveedores de remarketing.
- Implantación de los procesos y procedimientos para alcanzar los ratios de la empresa, coordinado con todos los departamentos.
- Desarrollar el plan de negocio anual (Business Plan).
- Gestión de gran número de empresas y clientes B2B, B2C, consecución de nuevas alianzas nacionales como internacionales.
- Seguimiento acerca de nuevos o modificación de productos y servicios. E-commerce.
- Supervisión de la actividad, precios y cotizaciones del mercado para mantener márgenes de beneficio y rentabilidad.

GMAC-GENERAL MOTORS FINANCIAL SERVICES ESPAÑA, S.A. (Renting) MADRID
KEY ACCOUNT MANAGER España

2002-2006

- Gestión y desarrollo presupuesto trimestral y anual del departamento de grandes cuentas, con aprobación de los gastos presupuestarios del personal.
- Liderar y supervisar al equipo de key accounts, motivación, formación e incentivación
- Gestión de ventas a cliente final . Aportación a la empresa de las mejores prácticas ejecutivas
- Apoyo al equipo comercial en los cierres de contratos y su negociación con la consecución de objetivos.
- Establecimiento de relaciones con los clientes con el objetivo de asegurar un crecimiento del departamento de la empresa a largo plazo.
- Supervisión de registros operativos e informes de ventas de proyectos para determinar su rentabilidad.

EUROPCAR RENTING, S.A. Madrid
KEY ACCOUNT

1998-2002

- Responsable de la prospección, atención/gestión, contratación y firma de los contratos de renting a los clientes en la península.
- Desarrollo y ejecución de las ventas en el mercado nacional, generando e incrementando un aumento en las ventas y la flota viva de la empresa.

ARGENTARIA BEX Madrid
DIRECTOR DE AREA

1995-1998

- Ejecución del plan estratégico y comercial para la venta de financiación/crédito a través de concesionarios.
- Gestionar la cartera con volúmenes altos de actividad financiera en un entorno corporativo para el mercado del automóvil.
- Liderar, formar y ejecutar ventas en la zona centro con un equipo de 40 gestores para la contratación de financiación, cubriendo las necesidades de los clientes en los concesionarios de automóviles.

GRUPO MASTERCAR (Concesionarios) Madrid/Sevilla
JEFE DE VENTAS/COMERCIAL

1995-inicio

- Responsable de las ventas de exposición.
- Contacto con nuevos clientes y gestión de ventas de los vehículos del concesionario
- Cumplimiento con el volumen y objetivos de ventas asignado, promocionando a Jefe de Ventas

Formación

Ciencias Empresariales U.A.M. Madrid

1987-1990

Diplomas

Dirección comercial y Marketing

Protocolo y Relaciones Institucionales

Idiomas

Alemán (nivel comercial)

Inglés (nivel comercial)

Italiano (nivel conversación)