

ID-50676

Nacionalidad Española



EXPERIENCIA DE TRABAJO Y LIDERAZGO

Managed Account Consulting, Madrid, España

Abril 2018 al Presente

Empresa de Corretaje

Director Comercial de Operaciones / COO

- Renovación de la estrategia de precios, implementación estrategias promocionales efectivas, capacitación a un equipo de ventas de alto rendimiento y ayudar a impulsar la imagen corporativa.
- Mejora de las políticas y prácticas venta. Definir el ciclo de ventas, creación de descripciones de trabajo precisas y desarrollo estándares para la gestión de las relaciones con los clientes.
- Comunicación de los problemas de los clientes con el equipo de operaciones y diseñar formas de mejorar la experiencia del cliente, incluyendo la resolución de problemas y quejas.
- Entrenar y asesorar a un personal diverso; proporcionar una retroalimentación continua sobre el desempeño mientras se aplican herramientas de desarrollo apropiadas para ayudar en el crecimiento individual.
- Colaboración con la administración a nivel ejecutivo en el desarrollo de objetivos de rendimiento y planes operativos a largo plazo
- Análisis de los procesos operativos actuales y el rendimiento, recomendando soluciones para mejora cuando sea necesario

Avis Budget Group, Madrid, España

Mayo 2014 Hasta abril 2018

Compañía Líder Mundial de Alquiler de Coches.

Manager de Operaciones

- Responsable del servicio al cliente; distribución y mantenimiento de flotas; estudio, desarrollo e implementación de herramientas para mejorar el grado de satisfacción del cliente; calidad; ventas y administración.
- Conducir, motivar e inspirar al equipo, asegurando la entrega de un servicio al cliente excepcional, eficiencia operativa y calidad, logrando metas de ingresos y rentabilidad.
- Otras responsabilidades en la gestión y administración de Empresas: Desarrollo y verificación de cuentas, cierre diario de efectivo, gestión de contratos y control de la flota de vehículos.
- Análisis y optimización de outsourcing de procesos y operaciones.
- Implementación de estrategias de reducción de costos.
- Controlar las variaciones del mercado y la actividad de los competidores en el territorio asignado
- Mantener frecuentes y consistentes horarios de entrenamiento en campo con los agentes de alquiler asignados para ayudarles a mejorar continuamente el rendimiento (más de 30 personas a mi cargo).

THG Sports, Madrid, España

Diciembre 2013 hasta Mayo 2014

Líder mundial en servicios VIP en los principales eventos deportivos de todo el mundo

Executive Sales Manager, Responsable de IBERIA y LATAM

- Ofrecer soluciones para entretener clientes de cargos directivos de grandes empresas multinacionales.
- Tener seguimiento de las noticias relacionadas con negocios en todo el mundo para identificar la demanda de servicios.
- Crear y potenciar aún más el interés en los productos y servicios de la empresa para alcanzar los objetivos establecidos.
- CRM (Customer Relationship Management): Establecer y mantener sólidas relaciones con los clientes para asegurar nuevos negocios y repetir los negocios.

TeleTrade (Russian Company), Madrid, España

Octubre 2013 hasta Diciembre 2013

Empresa Corredora en bolsa

Sales Manager

- Analizar las estrategias de negociación diarias y recomendaciones para los clientes y ayudarles en la comprensión y capitalización de los mercados de divisas, dándoles información sobre tipos de cambio y herramientas para aprovechar los mercados mundiales.

- Hacer previsiones y proporcionar un análisis en profundidad de los mercados haciendo recomendaciones comerciales basadas en informes de investigación sobre paridades monetarias, materias primas, mercados nacionales e internacionales y mercado de valores nacional.

Cajinsa S.A., Madrid, España

Enero 2013 to Octubre 2013

Grupo Cajinsa

Jefe de Contabilidad y Finanzas

- Asistencia en el desarrollo de informes de costes para cada producto, analizando cómo negociar mejores precios de proveedores y establecer una estrategia de precios teniendo en cuenta la situación económica y todos los principales competidores.
- Establecimiento de contactos y negociaciones con los proveedores más grandes.
- Control de los ingresos, gastos y balance de la empresa.

Ratio C.A., Caracas, Venezuela

Enero 2006 hasta Julio 2011

Empresa Líder en construcción e Ingeniería

Project Manager-Assistant Manager

- Asistencia en el desarrollo de informes de costos en cada producto y analizar cómo negociar mejores precios de proveedores y establecer una estrategia de precios tomando en consideración a todos los principales competidores.
- Establecer relaciones manteniendo contactos y negociando con los proveedores más grandes.
- Supervisar la construcción de muchas estructuras como enlace entre el constructor y los gerentes y directores de ingeniería.
- Supervisar a cuatro empleados y las operaciones diarias en las oficinas principales.
- Asistente del estimador principal en la realización de cálculos relacionados con el trabajo.

EDUCACION

Universidad Católica Andrés Bello, Caracas, Venezuela

Octubre 2006 hasta Febrero 2011

Ingeniería Civil

- Honores: Premio del Alcalde por enseñar matemáticas a niños de bajos ingresos
- Cursos pertinentes: Cálculo I, II, III, IV, Ética y Moral, Ciencias de la Computación

British Council, Caracas, Venezuela

Junio 2001 hasta Junio 2006

CURSOS INDEPENDIENTES

- Introduction to Finance (MOOCs) (University of Michigan)
- Developing Innovative Ideas for New Companies: The First Step in Entrepreneurship (MOOCs) (University of Maryland)

EXTRA-CURRICULAR Y HABILIDADES

- Hablante nativo de español, fluido en inglés, básico en francés.
- Avanzado en Microsoft Office, Excel, PowerPoint, Word. Intermedio en Flash, Project, Dreamweaver
- Profesor de Matemáticas para niños desfavorecidos en La Vega, Venezuela 2008
- Voluntariado en la Cruz Roja Venezolana
- Calculista y asesor en el área de ingeniería para la arquitecta Patricia Valvuela en la construcción de viviendas para familias necesitadas y de bajos ingresos, obteniendo un premio en la Universidad del Zulia.