

Curriculum Vitae



ID-48822

Datos personales:

Dirección:	08397 Pineda de Mar (Barcelona) Elsässer Strasse 4, 90461 Nürnberg
Fecha de nacimiento:	23.09.1975
Lugar de nacimiento:	Nürnberg, Alemania
Estado civil:	soltero
Nacionalidad:	española y alemana

Formación profesional y experiencia laboral:



12/2011 - actualmente

**Gerente - Consultoria automoción -
After Sales, V.O. / V.N., B2B**

Tareas:

- Realizar Auditorias de estándares en los diferentes departamentos, After Sales, Ventas, B2B.
- Analizar y verificar la orientación al cliente y procesos de gestión en After Sales.
- Comprobamos los estándares promovidos por la central y trazamos planes de mejora y desarrollo.
- Mystery shopping.
- Inspección y Valoración de vehiculos de ocasión.
- Analizar las gestiones de los procesos en el departamento de vehiculo de ocasión (técnicos y comerciales).
- Liderar proyectos de evaluación en procesos de Remarketing, mercado alemán.
- Analizar potencial de los mercados por zonas geográficas (B2B).
- Elaboración de informes para compañías de seguros/garantias (técnicos y siniestros).
- Peritación comercial de vehiculos procedentes de Buyback o terminación de renting.
- Calificación vertificada por TÜV Rheinland Pers Zert ID 0000042909.



09/2013 - 03/2014

**Key Account Manager V.N. Senior Mercedes Benz
(Daimler AG)**

Tareas:

- Atender a los Key Accounts, incluyendo análisis de la flota (Fleet Sales) con negociación de condiciones hasta llegar a un acuerdo en cooperación con el departamento de ventas en Berlin.

- Observar y controlar los actuales KPI's, para poder asegurar el éxito en el negocio.
- Lograr el mejor rendimiento, definiendo claramente las metas y expectativas personales.
- Capacitar a los nuevos empleados en ventas, así como realizar el on-the-job training con ellos.
- Responsabilidad en ventas a clientes finales y empresariales en una área determinada.
- Implementación de las estrategias desarrolladas por la central.
- Averiguar las posibilidades en el mercado objetivo y identificar el potencial de crecimiento.
- Colaboración con Mercedes Benz Financial Services y sus Salesmanager para lograr condiciones especiales.



04/2005 - 05/2013

Gerente de Concesionario V.O. Multmarca con Taller

Tareas:

Gerente responsable de la división de ventas y After Sales.

- Gestionar y liderar el equipo de ventas y After Sales.
- Representar y transmitir la imagen de la empresa en el mercado V.O.
- Interlocución asesoramiento técnico, negociación, seguimiento y fidelización de cliente.
- Colaboración con los comerciales de ventas V.O. en la comercialización de vehículos a exportación y B2B, buscando nuevos clientes y abriendo nuevos mercados.
- Analizar necesidades en el mercado B2B.
- Realizar negociaciones y reuniones con concesionarios, consultorias de vehículo usado y empresas de alquiler de vehículos.
- Seguimiento de los objetivos de compras y precios de las operaciones de V.O.
- Gestión stock V.O. / Buyback.
- Organización y planificación propia para cumplir con los plazos establecidos.
- Elaboración y seguimiento de programas y planes de negocio.



04/2004 - 03/2005

**Jefe de Ventas V.N. y V.O. BMW / MINI / ALPINA
(BMW Group- Autohaus Maass)**

Tareas:

- Dirigir y gestionar el equipo de ventas de vehículos nuevos y vehículos ocasión.
- Atender a los Key Accounts V.N. / V.O. Marcas BMW, Mini y Alpina.
- Observar y controlar los actuales KPI's, para poder asegurar el éxito en el negocio.
- Lograr el mejor rendimiento del equipo, definiendo claramente las metas y expectativas marcadas.
- Responsabilidad en ventas a clientes finales y empresariales en una área determinada.
- Implementación de las estrategias desarrolladas por la central.
- Averiguar las posibilidades en el mercado objetivo y identificar el potencial de crecimiento.
- Colaboración con el Banco de BMW Financial Services y sus Salesmanager.
- Colaboración con empresas de renting (B2B).



04/2000 - 03/2004

**Key Account Manager V.N. BMW/MINI Senior
Responsable para la marca MINI (BMW AG)**

Tareas:

- Obtener el título „Geprüfter Automobilverkäufer“ a través de una formación interna en la BMW AG de 12 meses.
- Senior- Salesmanager V.N. BMW / MINI.
- Formación como Auditor para optimizar los procesos de ventas.
- Atender a los Key Accounts, incluyendo análisis de la flota con negociación de condiciones hasta llegar a un acuerdo en cooperación con los jefes de ventas en la central.
- Colaborar con el departamento de V.O. los vehículos q se entregan a cambio.

- Lograr el mejor rendimiento, definiendo claramente las metas y expectativas personales.
- Capacitar a los nuevos Junior Sales Manager, así como realizar el on-the-job training con ellos como Mentor.
- Responsabilidad en ventas a clientes privados y empresariales en una área determinada.
- Implementación de las estrategia desarrolladas por la central.

Responsable de establecer la marca MINI en el mercado de la Central BMW Niederlassung Nürnberg.

- Observar y controlar los actuales KPI's para poder asegurar el éxito en el negocio.
- Lider de diferentes proyectos de Quality Management con análisis de gestión y propuestas de mejora.
- Establecer el Remarketing y Fleet Business, marca MINI.
- Colaborar con el departamento Aftersales en diferentes proyectos de marketing.
- Colaboracion en diferentes Proyectos para introducir la marca MINI en el mercado.
- Viajar a participar en proyector y eventos nacionales e internacionales de mejora de resultados, tanto cuantitativos como cualitativos.



10/1997 - 03/2000

Comercial ramo automoción (Concesionarios V.N.)

Tareas:

- Asesoramiento relativo a seguros de vehículos a clientes de concesionarios.
- Venta de seguros específicos para concesionarios.

Formación Académica:

1994 - 1997	Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales VWA Nürnberg
1992 - 1994	Bachillerato en Ciencias Económicas
1989 - 1992	Instituto Municipal de Economía en Nürnberg Städtische Wirtschaftsschule Nürnberg
1982 - 1989	Graduado Escolar en Nürnberg Sperberschule

Formación profesional específica:

01/2012 - 02/2012	Título de Perito Judicial (ACECF- Asociación Colegial Española de Criminalística Forense y Ciencias Periciales). Campus Internacional de Inteligencia y Pericia (CIIP).
07/2011 – 12/2011	Ampliación de formación técnica como Perito de vehículos en la academia de Tüv Rheinland, Chemnitz
04/2000 – 03/2001	Ampliación de formación como vendedor de automóviles con título BMW Group (Senior Sales Manager)

Idiomas:

Idiomas:	Alemán, nivel nativo. Español, nivel nativo. Inglés, nivel superior oral y escrito.
----------	---

Otros datos de interés:

Conocimientos informáticos:	Microsoft-Office nivel profesional Audatex / DAT nivel profesional
Carnet:	A, B, C, CE