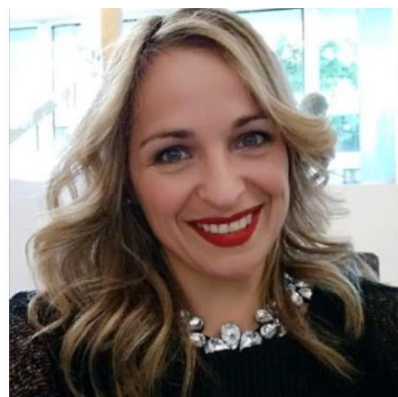


DESIREE TOMAS SERRANO

desireetomas@hotmail.com

656953868

08205 SABADELL



FORMACIÓN

- **Diplomatura Ciencias Empresariales (sin finalizar)**
UOC – UNIVERSITAT OBERTA DE CATALUNYA - Barcelona
UAB - UNIVERSITAT AUTÒNOMA DE BARCELONA - Sabadell
- **FP II - Técnico Administrativo Comercial**
CENTRE D'ESTUDIS RAMAR2 - Sabadell



HISTORIAL LABORAL

- **ESPECIALISTA COMERCIAL AUDI GRANDES CUENTAS**
VOLKSWAGEN GROUP RETAIL (Enero 2021 – Actualidad)
Asesoramiento especializado a empresas en operaciones de compra, renting y leasing para la marca Audi, siendo mi misión principal la identificación y prospección de potenciales empresas para la firma de acuerdos comerciales.
- **KAM FLOTAS - Responsable Área Empresas y Renting**
LEXUS SABADELL, IPPON MOTOR VALLES (Grup Vallescar Automoció) Enero 2017 – Enero 2021
Asesoramiento especializado a empresas en operaciones de compra, renting y leasing.
Gestión de clientes de cartera y captación de nuevas cuentas.
Visitas presenciales, asesoramiento personalizado, pruebas dinámicas y estáticas de vehículos.
Propuestas de colaboración con asociaciones y otros colectivos.
Coordinación de campañas de renting con entidades bancarias y compañías de renting.
Tramitación de los pedidos de las compañías de renting externas.
Contratación de transportes y seguimiento de entregas a nivel nacional.
Entregas personalizadas de vehículos de operaciones propias así como de compañías de renting y colaboradores externos.
- **KAM FLOTAS - Asesora Empresas**
VALLESCAR EMPRESAS, GRUP VALLESCAR AUTOMOCIÓ Noviembre 2013 – Enero 2021
Asesoramiento en el proceso de compra de turismos, vehículos comerciales y motos.
Toyota, Honda, Lexus, Kia, Peugeot, Opel, Fiat, Alfa Romeo, Lancia, Nimoto, etc.
Gestión comercial de la cartera de clientes asignada
Captación de nuevas cuentas mediante seguimiento comercial, contacto telefónico, visitas presenciales, emailing, etc.
Presentación de propuestas de diferentes compañías de renting. Participación en eventos.

- **BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER**

WOLTERS KLUWER ESPAÑA Febrero 1996 – Mayo 2012

Estudio y planificación de proyectos (nuevos productos o servicios)

Seguimiento y supervisión de tareas de departamentos implicados (desarrollo, administración, comercial, postventa).

Visitas de fidelización y comerciales a clientes.

Presentaciones a clientes, a red de distribución y comercial.

Participación en foros y jornadas comerciales.

Elaboración de protocolos de venta.

Seguimiento ventas canal.

Mejora del proceso de venta.



APTITUDES

Entusiasta, energética y responsable en el cumplimiento de mis funciones.

Carácter abierto con gran capacidad de motivación.

Organizada y con un alto grado de compromiso.

Con iniciativa para trabajar tanto en equipo como de forma autónoma.