

Perfil profesional: Profesional con 20 años de experiencia en diversas áreas de responsabilidad en multinacionales financieras del sector automoción, vehículo industrial, maquinaria de obra pública, agrícola y bienes de equipo. Como responsable en varias EFC, mi función es liderar proyectos estratégicos e implementación de los mismos. Captar nuevo negocio, y facilitar acuerdos comerciales en función de las necesidades financieras de los clientes y los objetivos fijados por la EFC y la marca representada.

La consecución del objetivo comercial mediante la elaboración de una planificación estratégica orientada a la venta del producto, con el apoyo de medios financieros, como el renting, leasing o la financiación.

Experiencia laboral:



Jul.2007 – Ene.2020 **VOLVO FINANCIAL SERVICES**

- **Territory Sales Manager**, responsable para lograr la ejecución de las actividades comerciales en línea con los objetivos fijados por el Grupo AB Volvo: venta, rendimiento, penetración mercado, satisfacción del cliente y consecución de objetivos. Captación, negociación y cierre de operaciones de nuevos clientes, y gestión a través de CRM.
- Análisis pipeline para cierre operación con cliente y estudio de la viabilidad con informes Asnef, Informa, BDE y CRM para la sanción de la operación en base a la estructura y estrategia fijada. Reporte actividad.
- **Responsabilidades:**

-Planificación y desarrollo del plan estratégico de Ventas y Marketing para lograr los objetivos del Business Área.

-Líder de la actividad comercial en el Área de negocio asignada (marca y concesionarios).

-Implementación y ejecución de estrategias de marketing de manera proactiva. Campañas de venta y financieras según la necesidad del mercado. Formación comercial Red

-Negociación de ofertas directamente con cliente final, B2B, B2C. Gestión de venta y financiación de flotas, grandes cuentas y Organismos Oficiales según BOE. Fidelización de clientes.

-Estudio y desarrollo de una estrategia óptima a seguir durante el plazo fijado, evitando y corrigiendo las posibles desviaciones con el fin de obtener los objetivos fijados.



Dic.2004 – Jul.2007 **BNP Paribas Lease Group**

- **Delegado comercial** de la EFC Madrid y provincias limítrofes. Renting, leasing, crédito.
- **Responsabilidades:**

-Líder de la EFC con el primer Dealer a nivel nacional de maquinaria de Obra Pública JCB (Walkia) y de la relación directa con la marca JCB, para lograr la consecución de los objetivos fijados.

-Responsable de la gestión financiera con los Dealer de maquinaria agrícola New Holland y Class en la zona comercial asignada, para lograr la consecución de los objetivos fijados.



VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES

Jul.2000 – Dic.2004 **Volkswagen Finance SA** **Volkswagen Bank GmbH**

- **Gestor de operaciones** de crédito F.I.R.E.D. para su análisis financiero y sanción.
- **Responsable de proyecto** Revolving Credit, en VW Bank.
- Planificación, estrategia, desarrollo e implantación del producto conjuntamente con Dpto. Marketing y RRHH.

Habilidades

- Capacidad de adaptación al cambio, según las condiciones del mercado.
- Orientado a resultados y a Cliente en búsqueda de la excelencia. Trabajo en Equipo.
- Capaz de comunicar eficazmente.
- Innovador y creativo para lograr objetivos. Proactivo.

Formación Académica:

1994–2000: ADE – Universidad Complutense de Madrid

1990–1993: Bachillerato-COU- Colegio Montserrat

Formación adicional:

- Inglés hablado y leído a nivel medio-alto (Uso habitual en ámbito laboral a nivel técnico y conversacional).
- Formación en seguros vida/no vida.