

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- **Noviembre 2008 – Actualmente:**

Director Comercial

Ferper, S.L.U (Concesionario Exclusivo VW en Majadahonda, Pozuelo de Alarcón y Las Rozas, Madrid).

Director Comercial de un equipo formado por 11 Asesores Comerciales repartidos en las 3 instalaciones; 1 Jefe de Equipo; 2 Asesores Exclusivos empresas; 1 Logístico y 2 Administrativos de Ventas). Objetivo anual: 1.100 Vehículos.

Tareas principales:

- Elaboración de informes y ratios comerciales reportando a Gerencia y Marca.
- Contratación, formación, desarrollo equipo comercial.
- Elaboración presupuesto anual de Ventas. Elaboración Plan de Marketing anual.
- Distribución/reparto objetivos de marca. Negociación Mix de modelos. Control del stock.
- Análisis y estudios de mercado y sus tendencias.
- Elaboración, desarrollo y seguimiento de planes de acción por AC y de equipo para conseguir los objetivos.
- Responsable de los principales ratios y KPI's del departamento. Objetivos cuantitativos (objetivo de unidades) y cualitativos (calidad; Top Ten nacional en los últimos 10 años..., Gestoría, ventas de recambios y accesorios, grado de colaboración con financiera de marca, venta de extensiones de garantía y mantenimientos...)
- Responsable de la gestión de LEADS: tenemos dos fuentes principales de entrada de Leads. A través de la propia Marca y los generados a través de nuestras propias acciones en publicidad y marketing on-line... Desde la recepción del LEAD me encargo, junto con el Jefe de equipo, de la asignación de éstos con seguimiento diario en los report de ventas... Objetivos principales: contactar con el Lead dentro de las 2 primeras horas desde su recepción, que el cliente visite nuestras instalaciones, ofrecer un elemento diferenciador en la llamada (ir a casa o al trabajo del cliente si éste no puede o no quiere desplazarse...), ofrecer la prueba de conducción a TODOS los leads...

Todos los meses elaboramos informes sobre:

Leads generados, Leads válidos, Leads contactados, Leads que han visitado la concesión, Leads que han recibido oferta, Leads que han probado el coche y ratio de cierre de ventas sobre lead válido. % Satisfacción acumulado del año sobre encuesta de marca a los leads generados por ésta, 4,79 sobre 5 (por encima de medias de Madrid y nacional).

- Responsable de la política de remuneración del equipo comercial, variable adaptado a estándares de marca con innovaciones y elementos distintos cada cuatrimestre en función de los intereses del departamento.

- **Abril 2008-Noviembre 2008:**

Delegado Ventas Especiales - Renting. Gestor de grandes cuentas.

BMW Madrid, S.L.

- **Dic 2004 – Abril 2008:**
 - Mayo 2006 - Abril 2008: **Responsable Dpto de Flotas**
 - Dic. 2004 - Mayo 2006: **Consultor de Ventas VN. Castellana Wagen** (Concesionario VW)
- **Nov 2001 – Nov 2004:**
 - Enero 2004 - Nov 2004: Responsable de Flotas-Renting
 - Sept 03 - Ene 04: Responsable Departamento Financiación y Seguros.
 - Nov 2001- Sep 2003: Consultor de Ventas VN. **Motor Leyva** (Concesionario Opel).
- **Nov 2000 – Julio 2001: Kudu Printing-Bannerman:** (Printing company) Supervisión del equipo comercial y del personal de taller (finishing). Realicé trabajos en el Dpto de Marketing y ventas. Captación nuevos clientes, campaña de publicidad, relaciones públicas... en **Sydney** (Australia).
- **Sep 1999 – Julio 2000:** Auditor Junior. Auditorias externas del Ej. 99. Madrid. **Digito Auditores, S.A**
- **Oct 1998 – Jul 99:** Auditor Junior. Prácticas en el Dpto de Auditoría Externa. **G.M.N. Auditores**
- **Veranos de 1995-1998: Ignacio Constantino, S.L**
Prácticas en Asesoría fiscal-Contable

FORMACIÓN ACADÉMICA

- **1992-1997:** Licenciado en **CC. Económicas y Empresariales**, rama de Empresariales, por la Universidad CEU San Pablo (**Luis Vives**) adscrito a la Universidad de Alcalá de Henares, Madrid.
- **Dic. 2000 – Julio 2001:** Graduate Certificate III en **Marketing & Publicidad** en el North Sydney Institute of TAFE en Sydney (Australia).
- **Octubre 98 – Junio 99: Máster de Auditoría de Cuentas impartido por** la Universidad Pontificia de Salamanca en Madrid. Duración: **640** horas.
- **Julio 2000:** Curso de contabilidad general informatizada impartido por el **Centro de Estudios Adams**. Duración: **85** horas.

INFORMÁTICA

- Word, Excell, Acces, Power Point: Nivel alto. Usados con frecuencia.
- Curso de Ofimática bajo **Windows 95** de la aplicación **Office 97 (MS- dos, Word, Excel, Acces, Power Point)** impartido por el Instituto de Formación Empresarial (IFE) de la Cámara de Comercio e Industria de Madrid. (125 horas; Durante los meses de Noviembre y Diciembre de 1998).

IDIOMAS

- **INGLES:** Nivel alto hablado y escrito. Estancia de **1** año (**Sep 2000 – Sep 2001**) en Sydney (Australia). Trabajo y estudio.
Marzo 01: Curso de Inglés comercial y de Negocios impartido por la **UTS** Universidad Tecnológica de Sydney.

OTROS DATOS DE INTERÉS

- **Julio 2013:** Certificación Internacional Dirección de Ventas Volkswagen.
- **1992-1995:** Colegio Mayor Universitario Santo Tomás de Aquino en Madrid.
- Carné de conducir B1, A1, A.
- Aficiones: Deportes en general practicados con frecuencia; Viajar, Música (2º curso solfeo y guitarra), lectura.