



ID-56689 ANYELA

Datos personales

Población: Sant Cugat del Vallès CP 08172

Me considero una persona altamente motivada, entusiasta y dedicada, con gran habilidad de trabajo en equipo, capacidad y resiliencia para lograr objetivos.

Inicié mi carrera profesional en el mundo de la automoción en el año 2002. Me especialicé en el área Comercial y en la gestión de equipos de ventas.

He trabajado para varias marcas de referencia en el sector: Lexus, BMW, Volkswagen y Audi.

Formación académica



Master en Dirección Comercial; **EAE Business School**. Barcelona, Enero 2019 a julio 2020



Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales, **Universidad Santo Tomas Aquino**. Santa Fe de Bogotá, Diciembre 1998



Bachiller Comercial, **Colegio Santa Teresa de Jesús**. Santa Fe de Bogotá, 1993

Formación complementaria

Área Financiera

- Formación de Volkswagen Finance Service
- Formación de BMW Finance
- Asesoría y Mantenimiento de clientes, *Citibank*
- Manejo de Portafolio Financiero, *Citibank*
- Servicio al Cliente, *Citibank*

Área de Ventas

- Certificación como asesora comercial en Volkswagen
- Certificación como asesora de ventas de BMW
- Certificación de ventas en Lexus
- Técnicas de ventas y excelencia en el servicio, Many Cars
- Dirección de equipos comerciales, Many Cars

Área Seguros

- Formación en el área de los seguros en cuanto la normativa, fiscalización, procedimientos para la contratación y coberturas generales de todas los tipos de seguros con énfasis a los de automoción.

Idiomas

- Castellano, idioma materno
- Catalán, nivel alto
- Inglés, nivel medio

Informática

- Microsoft Excel
- Microsoft Internet Explorer
- Microsoft Power Point

EXPERIENCIA LABORAL

Senior Sales Executive

Audi Retail Barcelona S.A

Noviembre 2019- actualidad

Responsable de venta retail en el departamento de vehículos corporativos, KM0, gerencia de la marca Audi y Volkswagen, focalizada en lograr los objetivos y resultados.

Añadiendo valor a la misma a través de los diferentes tipos de financiación, mantenimientos, seguros, extensiones de garantía entre otros.

Proactividad en la capacidad de escucha, comunicación e identificación de las necesidades reales de los clientes, así como, el establecimiento de argumentos para facilitar el cierre de ventas.

Senior Sales Executive**Superwagen Audi****Septiembre 2018 - Septiembre 2019**

Responsable comercial de ventas de vehículo nuevo de Audi AG a particulares venta retail, B2C y B2B. Gran capacidad resolutive y negociadora incrementando el volumen de ventas y a la consecución de objetivos. Añado valor a la misma, a través de toda la cadena de valor y de negocio, por ejemplo: financiación, mantenimiento, seguros, extensiones de garantía entre otros.

Como logro destaco, adaptar el modelo clásico de venta a las necesidades del cliente actual y ofrecer una experiencia de compra premium que diferencie a Audi de sus competidores

Senior Sales Executive B2C Y B2B**Superwagen Volkswagen****Noviembre 2015 – Julio 2018**

Cumplir con los objetivos mensuales en la venta de vehículos nuevos a particulares y empresas a través de las diferentes modalidades de compra; identificando y adaptando las necesidades del cliente para poder enfocar la venta de manera más rentable de acuerdo con la estrategia marcada por parte del Grupo Volkswagen y de la concesión.

Mis logros han sido superar límites establecidos en volumen de venta, calidad, rentabilidad y los atípicos que van unidos a la venta como los seguros, mantenimiento, extensiones de garantía, entre otros.

Mantenimiento y ampliación de la cartera de clientes a través de un seguimiento diario, realización de eventos, seguimiento de leads.

Genero empatía y proactividad con mi equipo y con los clientes, adelantándome a sus necesidades y generando engagement con la empresa.

Mi aportación es la transmisión de seriedad, capacidad resolutive, cumplimiento y conocimiento del sector, representando a la marca.

Sales Manager**Rodercom IT****Abril 2013 - Agosto 2015**

Empresa dedicada a consultoría estratégica, Recursos Humanos y transformación digital.

Responsabilidades:

En dependencia de la dirección General, mis funciones se basaron en motivar y liderar al equipo comercial de 5 personas para lograr los objetivos, definición de nuevos procedimientos en el área comercial y estrategias de ventas para la captación de nuevos clientes.

Desarrollo de las políticas a seguir para el mantenimiento e identificación de nuevas oportunidades, a su vez seguimiento de los clientes para el aseguramiento de calidad y detección de nuevas oportunidades tecnológicas y de servicios

Senior Sales Executive**BMW CANO CATALUNYA****Octubre 2008 - Julio 2012**

Cumplir con los objetivos mensuales en la venta de vehículos nuevos a particulares y empresas a través de las diferentes modalidades de compra; identificando y adaptando las necesidades del cliente y enfocar la venta de manera más rentable con las diferentes modalidades de financiación actual en el mercado de acuerdo con la estrategia marcada por BMW.

He sido líder del programa CRM, enriqueciéndolo de información de clientes y competidores.

Seguimiento de los vencimientos de contratos financieros:(Compra flexible,renting, leasing).

Como logro destacaría el trabajar en una empresa donde el cliente es Premium y donde trato y personalización forma parte de la excelencia.

He participado en los eventos organizados a nivel nacional e internacional.

Senior Sales Executive

LEXUS NIPAUTO

Enero 2006 – Octubre 2008

Cumplir con los objetivos mensuales en la venta de coches, financiación, leasing, y renting de una concesión en concreto.

Mantenimiento y ampliación de la cartera de clientes a través de un seguimiento diario de los clientes potenciales y clientes en cartera.

Realizar eventos, jornada de pruebas a nivel empresas, así como las diferentes acciones para aumentar el volumen de ventas

Como logro destacaría las grandes habilidades negociadoras con Directivos de empresas, dando a conocer, los productos y servicios que podrían encajar para cada caso en particular, con precios competitivos y con un excelente servicio al cliente es, obviamente, la mejor manera de garantizar la fidelización a largo plazo.

Sales Manager// Senior Sales Executive

MANY CARS – Concesionario del Grupo Quadis dedicado a la venta de vehículos multimarca en las instalaciones de El Corte Inglés Diagonal

Julio 2002 - Enero 2006

Cumplir con los objetivos mensuales en la venta de vehículos multimarca asociados a los servicios como la financiación, seguros y mantenimientos de los mismos; a través de un plan de movilidad, una formula por la que el cliente compra un coche con la opción de devolverlo a Many Cars en unos años a un precio pactado.

Logrando de esa forma llegar a los objetivos en volumen de venta, calidad, rentabilidad y los atípicos que van unidos a la venta.

Mis funciones se basaron en la planificación de objetivos cuantitativos y cualitativos concertados con la gerencia, así como los procedimientos comerciales, estableciendo la estrategia de ventas, márgenes, promociones y plazos de entrega a los clientes.

Consolidé al equipo de ventas proponiendo un sistema de remuneración e incentivos.

Implementé los diferentes KPIs para la evaluación de sus resultados y desempeño de cada comercial así mismo como las acciones a realizar y seguimiento de las diferentes áreas de mejora.

Como logros destacaría la gran implicación hacia la empresa, capacidad de toma de decisiones y solución de problemas.

Sales Executive

CITY BANK ESPAÑA

ENE 2000- JUN 2002

Brindar asesoría a particulares y empresas en la venta de productos financieros como tarjetas de crédito, créditos hipotecarios, créditos personales, cuentas de ahorro, cuentas corrientes y seguros.