



Samuel S.  
03/04/1964  
Dirección - Madrid

## Experiencia

2019 Grup T Automoció <http://www.gruptautomocio.net/>

Director Comercial Autovivo <https://autovivo.es/>

Autovivo es la empresa de vehículos de ocasión de Grup T, Automoció los programas de VO H-promise, Opel Ocasión, Autoexpert, selected4u, Peugeot Ocasión, Mazda Selected.

Entre mis misiones se encuentra el mantenimiento de estándares de marca, cumplimiento de objetivos de compra y venta.

Tengo un equipo de 9 personas en la estructura, Jefe de Ventas Particular, Jefe de Compras y B2B, una persona para exportación, dos auxiliares, y unas ventas como empresa de más de 270 vehículos/mes.

2017 **Roauto SA** Concesionario oficial Opel el Madrid

### **Jefe de Ventas**

Empresa de venta de vehículos nuevos y de ocasión y Post venta

Jefe de Ventas VN, con 10 personas en venta retail en tres instalaciones, una persona B2B, una persona de logística y una administrativa comercial B2B

Responsable del stock

Responsable del cumplimiento de objetivos cuantitativos y cualitativos

Gestión del equipo comercial

Realización de informes y reporting a la marca y a Gerencia

2015 **CMC XXI**, empresa de automoción perteneciente al grupo ALSA

### **Responsable VO y Venta a Empresas**

Empresa Venta de Vehículos nuevos y de ocasión, de las marcas, SEAT, Opel y Skoda en Gijón y Oviedo.

Es la empresa propietaria de los concesionarios, Autoprin, Opel en Gijón, Asturias Motor, SEAT en Oviedo y Gijón y Alecar, Skoda en Oviedo y Gijón.

Sustitución temporal del Jefe de Ventas de SEAT por jubilación, mientras se buscaba un nuevo responsable.

- Relación con los programas de VO de los fabricantes para el cumplimiento de los objetivos de VO.
- Adquisición de los Buy Back de SEAT, Skoda y Opel para la gestión de nuestros stock
- Adquisición de Buy Back a Enterprise, en vehículos buy back o Santander Consumer y Bansacar para mejorar el mix de producto con el renting.
- Acompañamiento al personal de venta a empresas para la presentación de nuestra empresa y gama de productos

2009 Mayo/ Diciembre 2010 **Motorflash Ibérica de Negocios**

#### **Director Comercial**

Motorflash tiene dos líneas de negocio:

El desarrollo de portales y software online para empresas del sector del automóvil como Volkswagen Audi España, Renault Retail Group, GM o FIAT Group y de portales como:  
<http://www.marcamotoranuncios.com/>  
<http://www.diariodejerez.es/motor>

La segunda línea de negocio es un portal de automoción: <http://www.motorflash.com/>

2007 Septiembre/Septiembre 2009 **Mundiauto**

#### **Director de Marketing y Calidad**

Empresa que posee y gestiona el mayor Centro Comercial del automóvil en Europa, con más de 2000 vehículos en Exposición de 55 profesionales diferentes. Mi misión el cumplimiento de los estándares por parte de los expositores y sus vehículos y el plan de marketing del centro comercial

2005 Septiembre/Agosto 2007 **ALD Automotive**

#### **Responsable de ventas a particulares**

Segunda empresa de Renting en Europa, y ocupa la misma posición en España, con más de 70.000 vehículos en Renting y unas finalizaciones de más de 12.500 vehículos al año.

- Apoyo al departamento comercial para grandes cuentas como ACENTURE, 3M, etc. para la selección de vehículos y cálculo de valor de venta de unidades a socios
- Re evaluación de la flota Ford Business en la adquisición de la cartera de FCE Bank por parte de ALD Automotive.

2004 agosto/septiembre 2005 **AutoContact. CIPA (hoy DEKRA)**

#### **Director de Desarrollo de Negocio y Marketing**

Multinacional francesa dedicada a la consultoría en el área de vehículos de ocasión y a la gestión de flotas de clientes, con sistemas de software propios y específicos en esta área, más de 45 empleados en España y más de 320 en toda Europa

- Relación con Rent a Cars para re-marketing de sus flotas
- Negociación de los protocolos técnicos de peritación para clientes, como Bansacar o Daimler Chrysler España, para la negociación de sus ventas de Buy Back.
- Realización manuales de VO, Autoexpert y Volvo VO
- Remarketing de ALD Atomotive (subastas y venta a profesionales)
- Gestión de vehículos jahreswagen para los concesionarios Mercedes en España

2001 Febrero/Agosto 2004 **Autoscout24 España**

#### **Director Comercial y Márketing**

Multinacional Alemana, con presencia en toda Europa, primer portal de vehículos de ocasión por número de visitas y de vehículos publicados  
Inicio mi andadura en la empresa cuando éramos 6 personas al dejar la empresa tenía un equipo de 15 personas en ventas a concesionarios

1999 Enero/Enero 2001. **Red Km 100**

Empresa Española que crea la primera franquicia de venta de vehículos de ocasión, llegó a tener 45 exposiciones en toda España, dos propias y 43 franquicias

#### **Director de Marketing y Expansión.**

- Mi misión la negociación con los potenciales franquiciados, asistencia a ferias del sector y ayudarles al inicio de actividad
- Relación con Europcar, entre otros rent a car, para la adquisición de su flota de Buy Back
- Relación con Hyundai ( en ese momento en manos de Bergé) para la adquisición de vehículos de Buy

1998 **Proyectos Editoriales de Salamanca.**

#### **Director de Comunicación del periódico “Tribuna de Salamanca”**

Diario Salmantino, propiedad del grupo MRS, segundo diario en importancia en su provincia, mi misión era negociar con agencias de publicidad, realización de eventos y ayudar a la difusión del medio

1995- 1997 **HINOPARK**, empresa de aparcamientos

#### **Jefe de Proyectos**

Empresa con 25 aparcamientos en la comunidad de Madrid, y 140 personas trabajando en ellos  
Desarrollo de tarjetas de fidelización, análisis de viabilidad de nuevos locales, implementación de servicios añadidos, (parking valet, lavado, pequeños talleres), gestión de grandes cuentas, Volvo cars, Real Madrid, etc)

### **PROYECTOS PERSONALES**

Desde el año 2011, Independientemente a mi faceta como trabajador por cuenta ajena, he desarrollado diferentes proyectos, bien participando en empresas con otros socios, o en proyectos de otras compañías o consultoras, bajo la situación de autónomo,

Desde el 2015 y en la actualidad, **Gestor de la web de Remarketing** de Santander Consumer Finance: <http://int.ventacochesusados.es/>

- Creación de la subasta.
- Alta de nuevos clientes
- Elaboración de informes de subastas
- Soporte al Director de Remarketing de Santander Consumer

2016 Colaboración con MSX en el Mystery Shopping de Porsche España

- Visitas a concesionarios
- Elaboración de informes de visitas

2014 **Subastauto** (Director Comercial, Socio Fundador)

Empresa de subastas de automóviles online, relación con concesionarios para presentar el portal y con la AER, asociación a la que pertenecemos

2011 Octubre **Majauto, concesionario oficial Ford**

### **Gerente**

Empresa dedicada a:

Venta de vehículos nuevos y de ocasión de la marca Ford, así como servicio oficial de taller mecánico, y chapa, 56 personas a mi cargo, mis funciones abarcaban desde la relación con la marca y los gerentes de zona, política comercial y de desarrollo de actividades y eventos y planes de acción, a la presentación de informes de gestión a los accionistas

2011 **Conteam (consultor asociado)**

Empresa que desarrolla el proyecto de venta a empresas de Audi España, proyecto de tres años que incluye con la creación de materiales corporativos para concesionarios y empresas.

- Definición con Audi España de las características del proyecto
- Análisis de los concesionarios y sus posibilidades
- Formación a los Asesores Audi Empresas, a través de visitas a la concesión, workshop y coaching comercial
- Una vez realizado el inicio del programa (kick out), relación con concesionarios de mi zona asignada para ver la evolución de la implementación del sistema, assessment y formación del personal de las instalaciones on-site off- site coaching a la concesión que incluía visitas a clientes con las concesiones
- Evolución de los Kp's análisis con Audi España y propuestas de mejora para la red

## **FORMACIÓN**

Licenciado en Ciencias De la Información, rama periodismo por la Facultad de Ciencias de la Información, Universidad Complutense de Madrid, en el año 1991.

Técnico Especialista en Radio Diagnóstico, Hospital Universitario Puerta de Hierro de Madrid BUP y C.O.U En los Dominicos de Atocha, Madrid

Diversos cursos y seminarios sobre comunicación empresarial y el entorno de los medios en la década de los 90' en la Universidad Complutense y la Universidad Internacional Menéndez Pelayo

### **IDIOMAS**

Español lengua materna

Inglés nivel medio, al haber trabajado en consultoría y en multinacionales, tanto la formación recibida, como los Reporting de área, sobre todo los Reporting internacionales, han sido muchas veces en inglés.