



ID-59076 Juan Antonio

Fecha Nacimiento - 16/09/1977

29004-Málaga

Profesional con amplia experiencia en el sector de automoción, principalmente, tanto en el ámbito comercial como en la gestión de departamento de ventas.

Los 2 últimos años he desarrollado para el grupo Quadis, la apertura y consolidación de un nuevo negocio en la zona en las líneas de negocio de Garantías mecánicas, tarificadores de seguros auto, servicios para inmobiliarias y seguros en general.

Tengo formación universitaria en Administración y Dirección de Empresas y amplia formación en técnicas de ventas, negociación y gestión de departamento administración. Certificación B1 de inglés por Cambridge.

Me considero una persona dinámica, habituada a trabajar por objetivos, con habilidad comercial en detección de necesidades, organizado, constante, buscando la máxima empatía con el cliente y su entorno, potenciando la mejor vía para la fidelización.

Experiencia profesional

02/2020-Actualidad **QUADIS SEGUROS**

Cargo: Responsable Comercial Zona Sur (Andalucía-Extremadura)

Logros: Apertura y consolidación de negocio en la zona. Acuerdos con importantes grupos de concesionarios y asociaciones en línea de negocio de Garantías mecánicas y tarificador de Seguros auto. Cierre de operación de seguros para grandes flotas de rent a car y seguro stock flotante VO. Apertura de negocio con Inmobiliarias en seguros de protección de pagos y hogar. Cartera de clientes de seguros en general.

01/2019-02/2020 **TAHERMO S.L. CONCESIONARIO RENAULT**

Cargo: Responsable Comercial VO Sucursal Tahermo Viso

Logros: Duplicar las ventas en lo que va de año del equipo de ventas de años anteriores, 95 % de tasa de satisfacción de clientes y un 80% de financiaciones con servicios añadidos, sobre las ventas realizadas.

03/2014-12/2018 **TAHERMO S.L. CONCESIONARIO RENAULT**

Cargo: Asesor Comercial Vehículos Nuevos

Logros: Media Venta anual de 140 coches con una tasa de financiación del 70% de las ventas totales, con servicios añadidos (Seguro Auto, contratos de mantenimientos y extensión de garantía).

11/2011-11/2013 **HISPANOMOCION S.A. (MOSA MALAGA CONCES. PEUGEOT)**

Cargo: Asesor Comercial Vehículos Nuevos

Logros: Certificación para Centros de Peugeot Professional.

06/2007-11/2011 **TAHERMO S.L. CONCESIONARIO RENAULT**

Cargo: Asesor Comercial Vehículos Nuevos

06/2005-06/2007 **TAHERMO S.L. CONCESIONARIO RENAULT**

Cargo: Responsable de Dpto. Administración de Ventas V.O.
Durante 6 meses primeros realizando funciones como Oficial de Administración en departamento de Contabilidad.

06/2003-06/2005 **GRUPO OBOE (MUEBLES OBOE, LA OCAY SOFAPLUS)**

Cargo: Coordinador de Dpto. de Gestion de Clientes y Almacén.

FORMACION ACADEMICA

LICENC. ADMINISTRACION Y DIRECCION DE EMPRESAS

UNIVERSIDAD DE MALAGA

CERTIFICACION PET (B1) DE INGLES

UNIVERSITY OF CAMBRIDGE

INFORMÁTICA

Nivel Profesional.- Paquete Office, Contaplus, Nominaplus, Facturaplus.

Experto en programa de Tarificación y contratación de seguros y CRM.

Experto en programa AS-WIN (programa de gestión y contabilidad para concesionarios)

Experiencia en programas informáticos de gestión y contabilidad propios utilizados en Makro y Grupo Oboe.

FORMACION COMPLEMENTARIA

- Curso de Contaplus y Facturaplus
Academia Studio1. 30 horas
- Curso de Asesoramiento Financiero (RCI BANQUE, PSA FINANCE, Ald Automotive, Santander Consumer, Lease Plan, etc.)
- Curso de certificación para Centros de PEUGEOT PROFESSIONAL
- Curso de Formación en Técnicas de Ventas y Negociación.
Renault España S.A. 300 horas
- Curso de Especialista en Vehículos Industriales
Renault España S.A. 100 horas
- Curso de Ordenografía
Centro de Estudios Lógica 350 pul/min
- Diversos cursos de formación de lanzamiento de vehículos propios y comparación con la competencia.