

ID-53050



28670 Villaviciosa de Odón

Fecha de Nacimiento: 21/04/84

Estado Civil: Casado

FORMACION:

Oct.02-Abr 08 **ESIC**

Madrid

TITULADO SUPERIOR EN GESTIÓN COMERCIAL Y MÁRKETING

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

Ene.20-Actualidad: **Outsourcing J.Sánchez**

Madrid

Consultor estratégico

- Consultor estratégico del área de posventa para Volkswagen Group España Distribución.
- Preparación de un proyecto de simplificación de procesos y reducción del tiempo de espera de los clientes durante el proceso de entrega y recogida del vehículo en los talleres.

Mar.13-Dic.19 **Volkswagen Group España Distribución**

Área Manager After Sales

- Establecer objetivos de compras y ventas de recambios y asegurar la satisfacción de los clientes y la fidelidad al taller, también se debe asegurar la ejecución de programas y estándares de las marcas, siempre manteniendo la rentabilidad económica de la red y de Volkswagen Audi España.
- Procurar la cumplimentación de dichos objetivos, asesorando y analizando los KPI's correspondientes, y establecer planes de acción para fomentar el negocio de posventa.
- Analizar el potencial del servicio en base al parque para garantizar la máxima explotación.
- Implementación, explicación y aprovechamiento de todas las campañas y programas de marcas.
- Analizar las actividades comerciales de la competencia en la zona asignada.
- Asegurar el cobro de todos los rappels variables de compras, ventas y calidad
- Seguimiento de los objetivos estratégicos de las marcas:
 - Fidelización de clientes.
 - Extender nuestra base de clientes.
 - Incrementar la facturación por clientes
- Asegurar el intercambio de buenas prácticas

Jun.10-Feb 13 **Volkswagen Audi España**
Responsable Programa PYMES y Operaciones Ventas Especiales

Barcelona

- Desarrollo del Programa de Ventas a PYMES.
- Elaboración de las campañas comerciales de Ventas Especiales.
- Responsable de los support gestionados directamente con VW AG.
- Planificación y control de ventas, forecast y PR.
- Control presupuestario del departamento.
- Responsable de eventos.

Jun.08-May.10 **BMW Ibérica**
Assistant del Director General Comercial y Ventas Especiales

Madrid

- Preparación de informes de ventas para los Management Meeting y Comités de Empresa.
- Análisis de la competencia.
- Control presupuestario del área de Ventas.
- Gestión de proyectos para la red de Venta Empresas.

CONOCIMIENTOS ADICIONALES:

Inglés: Nivel alto hablado y escrito (GMAT: 480 y TOEFL:90)

Informática: Windows XP y vista, Microsoft Office, Correo Electrónico, Internet, Word, Excel, Power Point, Access, SAP, Adobe, Outlook.

INFORMACIÓN ADICIONAL:

- Carnet de conducir español.
- Disponibilidad para viajar.
- Aficiones: Automóviles, viajar, gastronomía, deportes, y náutica.
- Coche propio.
- Título de Patrón de Embarcaciones recreativas, PER.