



Ghislain V.

Consultor estratégico/Operaciones/Área Manager

Área Manager. Familiarizado con la dirección por objetivos. Amplia experiencia en diferentes sectores de actividad, tanto en empresas nacionales como multinacionales, bajo condiciones de presión y flexibilidad máximas. Acostumbrado a la organización y al liderazgo de equipos humanos multidisciplinares. Dotado de una gran capacidad de negociación. Visión generalista de negocio. Convencido de la importancia de generar relaciones estrechas entre áreas funcionales.

PRESENTACIÓN

- ✓ France: Perpignan / Sudáfrica: Johannesburgo
- ✓ 18/05/1983
- ✓ Barcelona

EDUCACIÓN

Master Marketing Digital 19-21

Powermarketer universidad – Madrid, España

Programa Dirección Comercial PDC 19-20

ESADE Business School – Barcelona, España

Licence Économie et Gestion 02-07

Université Capitot I – Toulouse, France

Diplôme (STT) Sciences et Techniques Tertiaires 98-02

Lycée Français de Barcelone – Barcelona, España

IDIOMAS

Español C2	
Catalán C2	
Francés C1	
Inglés B2	

HABILIDADES

Gestión de Proyectos	
Análisis Estratégico	
Control operaciones y procesos	
Gestión y motivación de equipos	
Mejora negocios	

EXPERIENCIAS

Ene. 2019 – Actualidad Barcelona, España

TÜV-SÜD ATISAE - Volkswagen Group España Distribución

Área Manager/Retail Manager Proyecto VO Das WeltAuto LCV

- LCV VO Das WeltAuto retail project Manager.
- Análisis UC network VW LCV.
- Análisis KPI'S network Das WeltAuto VW LCV. (+1% BAI vs18)
- Coordinación e implementación estrategias VW LCV network.
- Gestión integral VO de 31 concesionarios (+15% sales vs18)
- Incrementación market share zona VO LCV (+5% vs18)

Abr. 2015 – Ene. 2019 Barcelona/Madrid, España

TÜV-SÜD ATISAE - Volkswagen Group España Distribución

Área Manager VO Das WeltAuto VO PC/LCV

- Gestión integral VO 13 concesionarios DWA VW Zona E2/E3.
- Análisis KPI'S red DWA VW LCV (+ 8% Ventas vs17)
- Control stock Sell In/Sell out (+ 10% rotación stock vs17)
- Implementación procesos VW LCV/VW Turismo DWA.
- Certificación red RVO, ACVO VW DWA. (certificación de 13 directores comerciales VO)

Sept. 2013 – Abr. 2015 Arashot, Bélgica

Weston NV/JDA

Key Account Manager Remarketing B2B Europe/África.

- Elaboración de informes de viabilidad vs flujos mercado europeo. (+7% rentabilidad operaciones)
- Key Account Manager exportaciones VN/VO Europa/África. (3430 Units anual/ 45M facturación anual)
- Creación herramienta transversal relacionada con el departamento de compras. (carnext science)
- Control riesgo financieros
- Control y seguimiento logístico

Julio. 2012 – Ago. 2013 Palma de Mallorca, España

Proa Grup

Desarrollo/Creación Dpt Remarketing.

- Creación del proyecto retail B2C remarketing/ B2B exportaciones gestión flota Hertz Baleares. (1000 ventas/16M facturación fin contrato)
- Desarrollo proyecto franquicias nacionales (Apertura 1 centro Valencia).
- Definición estrategia comercial VO