

ID-16200

AREA MANAGER
GERENTE DE ZONA
JEFE VENTAS



Diplomado en Estadística (UGR), cuento con más de 15 años de experiencia en automoción, adquirida en servicios financieros, renting y distribución. Me identifico con una persona leal, honesta, determinada y por encima de todo destaca mi ACTITUD, que me ha posibilitado acometer importantes desafíos. Priorizo la empresa a mis intereses, creo en estructuras transversales y disfruto compartiendo esfuerzos.



29400 Ronda (Málaga)



FORMACIÓN



1996.

Diplomado en Estadística

Inglés: Básico

Francés: Básico

Ofimática: Usuario medio Office,
CRM, Stock y Logística Distrib.

OBJETIVOS



COMPAÑÍA



PLANIFICACIÓN



FLEXIBILIDAD Y CAMBIO



CLIENTES



TRABAJO EN EQUIPO



INTERESES

Familia, Deporte
Actualidad, Prensa. Bricolaje



EXPERIENCIA PROFESIONAL

Director Zona Sur- Astutecontrol

Septiembre 2019-Actual

- Gestión comercial Andalucía. Atención grandes cuentas. Selección y formación distribuidores autónomos.

Jefe de Ventas Monza Motor, S.A.

Junio 2015 - junio 2019

Misión:

- **Dirigir y coordinar** el equipo comercial de dos Marcas en las provincias de Granada y Jaén.
- Alcanzar objetivos cuantitativos de manera recurrente.
- Situar el concesionario en el TOP 25 de la red.

Funciones:

- **Responsabilidad directa** de la adecuada composición del stock definiendo las llegadas a 4 meses.

-Adecuación del MIX del producto y disponibilidad en las exposiciones.

- **Comunicación y puesta en común** de las campañas comerciales ordinarias y extraordinarias.

Principales logros:

- Conseguimos situar a Monza Motor en el **TOP 25** de la red según **métrica NPS**, accediendo así a los incentivos complementarios de calidad.
- Estabilización y dimensionamiento del equipo comercial. Logro de objetivos cuantitativos de la manera recurrente.



Gerente de Zona Andalucía Oriental - MCE BANK GmbH

Diciembre 2008 - Marzo 2014

MCE Bank GmbH

Ein Tochterunternehmen der Mitsubishi Corporation

Misión:

- Iniciar la actividad de la financiera de Marca en la red de distribución de Mitsubishi Motor en España

Funciones:

- Cubrir las necesidades de financiación, tanto wholesale como retail de los dealers.
- Negociación, cierre y seguimiento de acuerdo comerciales con concesionarios oficiales de la red.
- Presentación a Gerencia y formación a los equipos comerciales del portfolio de productos y entorno de captación de operaciones.

Principales logros:

- 100 % cobertura stock
- Posicionamiento póliza para vehículos seminuevos
- Primera referencia y líder en financiación retail en la red.

KAM Andalucía Oriental - GE Fleet Services

Mayo 2006 - Junio 2008



Misión:

- Promover las **renovaciones y crecimiento** de las ventas en modalidad de renting de flotas de vehículos (industrial ligero y turismos) a pequeñas y medianas empresas de Andalucía oriental.

Funciones:

- Planificar las renovaciones de flotas antes de su vencimiento, definiendo el pool de vehículos, plazos y kilometrajes, en base al histórico.
- Prospeccionar y captar nuevo negocio. Presentación de la compañía, detección de necesidades y potencial del cliente. Definición de la propuesta comercial, cierre y seguimiento.

Principales logros:

- Separación geográfica del negocio en Andalucía dotándolo de entidad propia.
- Incremento de nuevo negocio superando las renovaciones.

Delegado Comercial Málaga - Caixabank Consumer Finance EFC

Diciembre 2002 - Mayo 2005



Misión:

- Iniciar la actividad de la financiación al consumo en concesionarios de automoción de la provincia de Málaga.

Funciones:

- Identificación y alta colaboradores.
- Presentación y negociación de acuerdos comerciales en las diferentes redes de distribución de vehículos, para la financiación de las ventas a cliente final.

Principales logros:

- Desarrollo comercial de la provincia hasta la incorporación de un segundo delegado para atender la demanda generada.

Citibank Autos- Citibank Tarjetas

Junio 1998- Mayo 2002