

Javier G

Fecha Nacimiento: 23/05/1963



PERFIL PROFESIONAL

Profesional dinámico, ambicioso, optimista y entusiasta.

Acostumbrado al trabajo orientado a la consecución de los objetivos tanto cualitativos como cuantitativos.

Amplia experiencia en labores comerciales en el sector auto, en el entorno marcas de automoción, compañías de renting, compañías de servicios auxiliares (neumáticos y mecánica rápida) y carroceros. Especialista en venta consultiva a empresas y organismos públicos.

Experiencia en el manejo de equipos multidisciplinares y en entornos competitivos.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- **Responsable V.Comerciales. y Flotas.** RENAULT JURADO Marzo 2018- Actual

Responsable ventas y control del departamento, visitas a carroceros, empresas flotistas preparación de concursos , desarrollo de negocio renting, colectivos, organismos oficiales etc

- **Responsable comercial.** VALVERAUTO. 2013- Diciembre 2017

Transformación y adaptación de vehículos. Dobles mandos para autoescuelas, transformación de vehículos para PMR, transformaciones interiores de vehículos, etc.

Desarrollo de negocio con concesionarios de automoción, autoescuelas, organismos oficiales para personas discapacitadas, residencias, flotas en general etc. Control y supervisión montadores externos a nivel nacional.

Logros: aumento sustancial del número de transformación de vehículos adaptados desde mi incorporación a la compañía, basados en la firma de un acuerdo comercial con el grupo PSA para la transformación de los mismos.

- **Responsable de desarrollo de negocio flotas de consumo.** FIRST STOP. 2011-2012

Red de talleres asistencia de vehículos. Comercialización de neumáticos y servicios para automoción.

Acción comercial y desarrollo de la misma con clientes flotistas, compañías de renting, organismos oficiales, etc.

Logros: consecución de contratos de suministro de neumáticos y servicio de mecánica rápida de flotas de más de 100 vehículos. Ej.: empresa de distribución ON TIME.

- **Responsable de Delegación.** GRUPO NORTHGATE. FUALSA. 2007-2011

Renting de furgonetas y turismos.

15 personas a cargo. Gestión comercial. Venta producto renting flexible a empresas. Gestión flota.

Logros: aumento de la ocupación de flota de los 1200 vehículos asignados a la Delegación a niveles del 90% de ocupación. Captación de contratos de nuevos clientes PYMES.

- **Responsable de ventas a Organismos Oficiales y Flotas.** SANTANA MOTOR. SUZUKI. 2001-2006

Comercialización turismos y vehículos todo terreno.

Logros: consecución de contratos de suministro con compañías de renting. Ej.: flota CANAL ISABEL II.

- **Gerente de Zona.** FIAT AUTO ESPAÑA. 1995-2001

Comercialización de turismos y vehículos comerciales.

Especialista en vehículos comerciales y flotas. Control y gestión de ventas a concesionarios. Flotas carroceros.

Logros: puesta en marcha del programa de carroceros con la red de Concesionarios. Consecución de concursos para Organismos Oficiales, flota Policía Nacional (300 vehículos), Guardia Civil (150), etc.

- **Comercial de grandes cuentas.** NATIONAL ATESA RENTING. 1992-1995

Alquiler de vehículos corto y largo plazo.

Visitas a grandes clientes.

Logros: puesta en marcha de la red de alquiler de furgonetas en la red de CITROEN. Consecución del 110% de los objetivos marcados de captación de empresas.

- **Supervisor de ventas.** D.A.F. ESPAÑA. 1989-1992.

Comercialización de camiones en el departamento de ventas a flotas.

Logros: creación del Departamento de Flotas junto con el responsable. Captación de empresas flotistas de camiones con más de 30 vehículos. Ej.: Transportes Carrillo

FORMACION

- Licenciado en CIENCIAS EMPRESARIALES por la U.A.M. (1981-1987)
- Master en Dirección Económico-Financiera. (1991-1992), Centro de Estudios Superiores empresariales
- Curso de Dirección de Marketing (1991-1992), Cámara de Comercio de Madrid

SEMINARIOS:

- Técnicas de Venta.
- Curso sobre vehículos industriales.
- Management Gustav Kaser.
- El valor añadido.
- Optimización de la gestión.

OTRAS COMPETENCIAS

Inglés: Nivel alto.

Informática: Usuario avanzado de paquete MSOffice, SAP y Access.

Disponibilidad cambio de residencia.

Plazo de incorporación: 15 días.

Manejo de CRM operativo. Imaweb.