



EXPERIENCIA PROFESIONAL

2018 Marzo LEASEPLAN SERVICIOS, S.A. KAM Large Corporate

- Responsable de Grandes Corporaciones. Asesoramiento y consultoría de todas las soluciones de movilidad. Seguimiento del nivel de servicio. Análisis estratégico de la flota para asegurar una gestión óptima y enfocado en la detección de oportunidades de negocio. Prospección del Mercado y venta consultiva. Implementación de las Actividades de Marketing y eventos. Coordinación para desarrollo de Acuerdos Internacionales.

2016 Marzo ARVAL SERVICE LEASE, S.A. (BNP PARIBAS GROUP) Business Manager

- Responsable de Grandes Corporaciones. Asesoramiento y consultoría de todas las soluciones de movilidad. Seguimiento del nivel de servicio. Análisis estratégico de la flota para asegurar una gestión óptima y enfocado en la detección de oportunidades de negocio. Prospección del Mercado y venta consultiva. Implementación de las Actividades de Marketing y eventos. Coordinación para desarrollo de Acuerdos Internacionales.

2014-Enero 2016 VOLVO FINANCIAL SERVICES, E.F.C Sales Director

- Responsable de todas las actividades de Marketing y Ventas; Comunicación, Campañas Comerciales, objetivos comerciales y ratios de penetración, gestión del presupuesto del centro de coste, para la consecución de los buenos resultados de la compañía.
- Dirección de la relación con las marcas y concesionarios para comercializar servicios financieros, monitorizando el negocio de retail.
- Dirección y Coordinación del equipo comercial de 10 personas. Coordinación con otros departamentos.
- Desarrollo e implementación de programas de colaboración con otras entidades financieras.

2007- 2014 GRUPO FIAT, CNH FINANCIAL SERVICES, E.F.C

2008-2014 Retail Lending Manager

- Responsable de todas las Actividades de Marketing y Ventas; Gestión de las Campañas Financieras, Desarrollo de programas y productos de financiación a cliente final, incrementando los ratios de penetración de financiación así como consecución de márgenes. Proporcionar apoyo efectivo a los concesionarios de las marcas para maximizar las oportunidades de financiación de sus equipos de ventas, cursos de formación, visitas a clientes y coordinación con otros departamentos.
- Desarrollo e implementación de programas de colaboración con otras entidades financieras.
- Gestión de un equipo de 5 personas.

Firmamos un Acuerdo de Colaboración con una entidad financiera de primera línea y colaboramos con cerca de 10 entidades.

2007-2008 Commercial Lending Manager

- Formando parte del Departamento de Riesgos, desarrollo e implementación de soluciones de financiación para la red de concesionarios; identificando nuevos productos para capturar oportunidades de negocio.
- Cursos de formación a los concesionarios y a la fuerza de ventas de las marcas. Creación de una sólida, fluida y operativa relación comercial con las marcas y concesionarios. Coordinación de las actividades de financiación con los demás departamentos.
- Gestión de un equipo de 2 personas.

2006-2007 DEUTSCHE LEASING E.F.C., S.A. Sales Manager

- Mantener y mejorar las relaciones comerciales existentes con los Vendors actuales, para aumentar los ratios de rentabilidad y volumen de negocio. Identificar nuevos Vendors y oportunidades de Negocio. Negociando acuerdos, integrando a todos los Departamentos y coordinando su implementación.
- Desarrollar y promover la expansión de la Delegación de Madrid, dando soporte a todos los departamentos en la gestión de las operaciones y adquiriendo nuevos Vendors (clientes)
- 1 persona a cargo.

1999-2006 DE LAGE LANDEN INTERNATIONAL, RABOBANK, N.V.

2005-2006 International Brand Manager

- Creación de relaciones comerciales sólidas entre nuestros Vendors y nuestras delegaciones Europeas.
- Implementación y monitorización de planes para alcanzar los objetivos marcados.
- Compaginar estas responsabilidades con las de Sales Manager y las de Sindicación.

2002-2005

Sales Manager | Syndication Manager

- Establecimiento de presupuestos y responsable de la cuenta de explotación asignada.
- Coordinación de los acuerdos marco alcanzados con los Vendors con todos los departamentos.
- Gestión de un equipo comercial de 4 personas.
- Creación de una red de más de 10 Bancos y financieras para colaborar en nuestros programas Vendor.

1999-2002

Account | Business Development Manager

- Creación de relaciones comerciales sólidas con los Vendors existentes y gestión de clientes.
- Creación, mejora, implementación y monitorización de planes para alcanzar los objetivos marcados.
- Identificación y prospección de nuevos Vendors y oportunidades de negocio.

1998

SIEMENS, S.A. Gerente de Proyecto Adjunto

- Negociación con comunidades de propietarios y administradores para la instalación de equipos receptores para una empresa de telefonía de primer nivel. Realización de informes de seguimiento, programación de visitas, gestión de bases de datos y reuniones con propietarios y comunidades de vecinos y administradores.

DESPACHO ABOGADOS (Angel Sanz)

- Colaborador, realizando todas las tareas asignadas y dando soporte a los Socios.

1996

DESPACHO ABOGADOS (M^a Angeles Rodríguez)

- Colaborador, realizando todas las tareas asignadas y dando soporte a la Socia.

1994-1996

DARRO INMOBILIARIA Y FINANCIERA, S.L. Supervisor Delegación Madrid

- Formando parte del Departamento Jurídico y Comercial.
- Responsable de la relación con clientes y de la negociación en la venta de inmuebles de la compañía.
- Soporte al responsable de Cooperativas, realizando reporting, seguimiento de los clientes y monitorizando los cobros.

FORMACION

2020 **Programa Mindset Digital: Innovación y liderazgo en la era digital**

IESE Business School

2020 **Fundamentos de Marketing Digital**

IAB Interactive Advertising Bureau

2003-2004 **MBA Executive.**

ESEM Escuela Superior de Marketing y Negocios de Madrid.

1994-2000 **Grado en Marketing y Gestión de Empresas.**

M&B /ESEM Escuela Superior de Marketing y Negocios de Madrid.

1988-1993 **Grado en Derecho.**

Facultad de Derecho de la Universidad de Navarra. Pamplona (Navarra).

IDIOMAS

Nivel alto de Inglés, hablado y escrito (competencia profesional completa)

INFORMATICA

Usuario avanzado de Microsoft Office: Word, Excel, Outlook, Power Point, etc. y Bases de datos como INFORMA. Experiencia en la implementación de herramientas informáticas como simuladores financieros, puntuación de crédito para operaciones pequeñas, implementación de programas en vendors y concesionarios, etc. Experto en CRM (Sales Force).

EXPERIENCIA ACADÉMICA

2019 -Actualidad: **Profesor de Marketing Internacional** en EUDE Business School. Autor del ebook de la materia y Profesor de Dirección de Marketing en el MBA.

2006 **Autor del Módulo de Marketing Internacional** dentro del MBA impartido por el Centro Universitario Villanueva.

Ene 2001-Jun 2005 **Profesor de Marketing Internacional y Distribución** dentro del Master de Comercio Exterior que impartía “La Compañía de Formación Empresarial” en Madrid.

OTROS DATOS DE INTERÉS

2015 **Curso Mediación de Seguros y Reaseguros**, impartido por FIDES.

2000-2004 **Cursos organizados por De Lage Landen:**

- Presentaciones en Público; Habilidades de comunicación; Perfeccionamiento del Local Account Management.
- Formador de formadores; Curso de Créditos; Sistemas de Gestión; Coaching y Máximo desarrollo.

Oct.96-Dic.97 **Curso de Inglés** (título first certificate) y trabajos varios en **Kent, Inglaterra**.