



# Carlos Gustavo Garrote

## DATOS DE CONTACTO



Madrid



659926424



garrote72@hotmail.com



25/09/1972



Carnet de conducir clase a, b, btp,  
c+e

## COMPETENCIAS

- Motivación
- Liderazgo
- Habilidades sociales
- Gestión de proyectos
- Técnicas de venta
- Capacidad de análisis
- Atención al detalle
- Resolución de problemas
- Trabajo en equipo
- Uso de herramientas informáticas

## IDIOMAS

- Español Nativo
- Inglés  
Intermedio

## PERFIL PROFESIONAL

Soy un profesional con sólida trayectoria en el sector de la automoción y la movilidad, especializado en la comercialización de servicios de renting orientados al mercado B2B/B2C. Amplia experiencia liderando la captación, desarrollo y fidelización de clientes empresariales, combinando un enfoque consultivo con una profunda comprensión del mercado, tanto en vehículos comerciales como turismos y electrificación de Flota.

Destaco por mi capacidad para asesorar y coordinar equipos comerciales en entornos de alto rendimiento, con un enfoque claro en el cumplimiento de objetivos estratégicos, la excelencia operativa y la alineación con las políticas comerciales de la compañía.

Competencias clave:

- Control exhaustivo del mercado de renting y movilidad empresarial, con visión transversal sobre tendencias, regulaciones y evolución de la demanda en sectores clave.
- Seguimiento continuo y estructurado de políticas comerciales, adaptadas a los distintos segmentos de flota: vehículos comerciales, turismos corporativos y soluciones electrificadas, garantizando una propuesta de valor competitiva y alineada con los objetivos de sostenibilidad de los clientes.
- Gestión integral del ciclo comercial, desde la prospección y calificación de leads hasta la elaboración de propuestas, negociación, cierre de contratos y puesta en marcha operativa.
- Asesoramiento operativo al equipo comercial, coordinando estrategias de captación, desarrollando argumentarios efectivos y promoviendo buenas prácticas para maximizar la conversión y retención de cuentas B2B.
- Foco en electrificación de flotas, aportando valor en la transición energética del cliente, desarrollando ofertas a medida.

Perfil orientado a resultados, con habilidades de liderazgo, visión estratégica del negocio y fuerte capacidad para adaptarse a entornos dinámicos y exigentes del sector automotor.

## FORMACIÓN

- **DIPLOMADO EN EMPRESAS Y ACTIVIDADES TURÍSTICAS. U.N.E.D. 2009**
- **MÁSTER OFICIAL UNIVERSITARIO EN PRL. UNIR 2010**

## EXPERIENCIA LABORAL

**SALES ADVISOR LCV – B2B, 10/2025 -actual**

### **ALDAUTO - VW**

- Captación de cuentas empresa. Fidelización, seguimiento activo de cartera.
- Asesoramiento especializado al cliente en gestión de flotas. Enfoque en la electrificación y sus beneficios.
- Optimización del proceso de ventas,
- Interlocución con otras áreas,

**ACCOUNT MANAGER CANAL DIRECTO B2B, 05/2025 -07/2025**

### **AYVENS SPAIN MOBILITY**

- Asesoramiento continuo
- Liderazgo operativo,
- Seguimiento y análisis de KPIs,
- Optimización del proceso de ventas,
- Interlocución con otras áreas,

**ACCOUNT MANAGER B2B CANAL DIRECTO CAPTACIÓN, 02/2015 - 05/2025**

### **LEASEPLAN**

- Diseño y desarrollo de la estrategia consultiva en ventas B2B
- Dominio del ciclo completo de ventas . **Gestión de leads empresa.**
- Alta capacidad de comunicación y negociación • Orientación a objetivos y resultados

**ACCOUNT MANAGER SME, 09/2014 - 12/2014 LEASEPLAN (ADECCO)**

- Gestión estratégica de captación y desarrollo de cuentas
- Coordinación de agendas comerciales y planificación de presentaciones ejecutivas
- Formalización de acuerdos comerciales y supervisión del proceso de contratación

**AGENTE COMERCIAL DE VIAJES 3.0, 01/2013 - 07/2014**

### **SOLYOCIO**

- Gestión comercial multicanal y atención al cliente
- Procesos operativos de venta y postventa

**DELEGADO COMERCIAL, 01/2012 - 12/2012 HORMISA CAUCHO**

- Captación y seguimiento clientes.
- Presentación de ofertas.
- Cierre de ventas.
- Seguimiento postventa.

**COORDINADOR, 04/2010 - 07/2011**

### **PAVINTRA**

- Gestión integral y administración operativa
- Desarrollo comercial y marketing estratégico
- Coordinación de flota y relaciones con proveedores
- Supervisión técnica y cumplimiento normativo en PRL

**DIRECTOR PROYECTOS Y VENTAS, 01/1998 - 03/2010**

### **ASFALTOS ARANJUEZ SL**

- Gestión comercial y marketing.
- Gestión de equipos multidisciplinares.
- Seguimiento producción.
- Gestión de flota de camiones y maquinaria.
- Responsable de Prevención de Riesgos Laborales.
- Responsable de Calidad.

**AGENTE DE VIAJES CORPORATIVOS, 01/1996 - 12/1997 MAC ADREWS TOURS**

- Reserva y emisión de billetes mediante Amadeus.
- Organización de eventos, congresos, conferencias, viajes de incentivo.
- Venta de vacacional a clientes de empresa.
- Atención telefónica.