



CONTACTO

+34 662 105 508

Odaniel.ptr@outlook.com

[linkedin.com/in/odp](https://www.linkedin.com/in/odp)

APTITUDES

- Organización del trabajo y buena gestión del tiempo
- Iniciativa para generar oportunidades comerciales
- Venta adaptada a cada tipo de cliente (B2B y B2C)
- Capacidad para priorizar tareas y tomar decisiones
- Negociación y cierre de ventas
- Enfoque en resultados y cumplimiento de objetivos
- Visión general del negocio
- Trabajo en equipo y colaboración con otros departamentos
- Comunicación clara, cercana y profesional
- Seguimiento de clientes y fidelización

IDIOMAS

- ESPAÑOL: IDIOMA NATIVO
- INGLÉS: NIVEL AVANZADO
- ALEMÁN: EN PROCESO

FORMACIÓN

- **Bachillerato Ciencias Sociales**
Colegio SEI Soledad
2019-2021
- **ESO**
Colegio Malvar
2015-2019

Oscar Daniel Petriceanu

Profesional del sector automotriz con trayectoria en entornos de concesionario, combinando venta directa y captación activa de clientes en B2B y B2C, trabajo con visión global, orientación a resultados y buena coordinación con distintos equipos. Aporto una combinación equilibrada de mentalidad comercial y comprensión operativa del negocio, lo que me permite adaptarme con rapidez a entornos exigentes, asumir responsabilidad y contribuir de forma sólida al crecimiento del concesionario desde el primer día.

EXPERIENCIA LABORAL

Key Account Manager

Enero 2025 - Noviembre 2025

VOLKSWAGEN GROUP RETAIL ESPAÑA | Madrid

- Desarrollo y gestión de cartera de clientes B2B, mediante prospección activa y captación directa.
- Análisis de necesidades y propuesta de soluciones de movilidad corporativa a medida.
- Negociación y gestión de contratos con clientes empresariales.
- Gestión autónoma del ciclo completo de ventas, desde la oportunidad hasta la entrega.
- Cumplimiento de objetivos y KPIs, en coordinación con equipos internos.
- Organización y priorización de la actividad comercial para alinear acciones individuales con objetivos globales del concesionario.

Asesor Comercial de VN | BMW / MINI

Enero 2024 – Octubre 2024

BMW AutoPremier | Madrid

- Venta consultiva de vehículos VN y VO en entorno de marca premium.
- Gestión integral del proceso comercial: detección de necesidades, propuesta, negociación y cierre.
- Elaboración de ofertas y presupuestos, con seguimiento personalizado del cliente.
- Fidelización y desarrollo de cartera de clientes mediante CRM (Salesforce).
- Trabajo coordinado con el equipo comercial para el logro de objetivos.
- Gestión del día a día comercial con disciplina, planificación y enfoque en resultados compartidos.

Gerente – Concesionario de Importación

Septiembre 2019 –

Van Autohaus SLU | Madrid

Enero 2024

- Gestión integral del concesionario, combinando funciones comerciales, operativas y financieras.
- Desarrollo de negocio B2B y B2C, ampliando cartera mediante captación directa.
- Negociación con proveedores internacionales y gestión de compras.
- Control de presupuesto, costes y rentabilidad de las operaciones.
- Coordinación de procesos de importación y logística, garantizando plazos y cumplimiento normativo.
- Implementación de metodologías de trabajo eficientes para optimizar tiempos, recursos y resultados.