



Alvaro Del Grande Alarcon

Ingenieria Comercial

CV CANDIDATO

Contacto

Telefono

+34 665196274

Email

alvarodga21@gmail.com

Educación

Ingenieria Comercial

- Mar. 2015- Dic. 2019

Universidad Adolfo Ibañez. (CHI)

Curso de Ingles

- Oct. 2012- May. 2013

Northeastern University (BOS)

Nacionalidad Italiana

- No necesito permiso de trabajo ni visa

Conocimiento

- Microsoft office avanzado
- SAP
- Nielsen
- Salesforce
- XConsumer
- Facebook Business Manager
- Adobe analytics
- Google analytics
- Google ads

Idiomas

- Español (Nativo)
- Ingles (Avanzado)

Profesional proactivo, innovador y orientado a resultados, con experiencia en marketing, operaciones y ventas. Destaco por mi capacidad para asumir responsabilidades, adaptarme a entornos dinámicos y trabajar de manera colaborativa en equipos multidisciplinarios.

Apasionado por aportar ideas estratégicas que impulsen el crecimiento y optimicen procesos. Busco continuar desarrollándome y aportando valor desde una visión integral del negocio. A mediano plazo, aspiro a liderar equipos y participar activamente en la toma de decisiones, promoviendo una cultura de mejora continua y eficiencia operativa.

Experiencia

Julio 2025 - actualidad

Tesla España

Especialista de operaciones

- Gestionar Plan MOVES III en las comunidades de Andalucía, Valenciana y Cantabria, asegurando el correcto cumplimiento de los requisitos administrativos y normativos.
- Coordinar con clientes la gestión de toda la documentación correspondiente para completar procesos de compra, financiamiento, matriculación, etc
- Realizar procesos de adelantamiento de impuestos y matriculación de vehículos, contribuyendo a garantizar tiempos de entrega esperados y una experiencia fluida para el cliente.
- Atender la emisión y envío de certificados oficiales (certificados de pago, certificados de no punto de venta, entre otros) actuando como punto de referencia para clientes y equipos internos en materia documental y operativa.
- Revisar, gestionar y hacer seguimiento de las incidencias (internas y externas) que surgen en los distintos procesos del día a día, asegurando plazos y cumplimiento de todos los requisitos solicitados

Abril 2023 - marzo 2025

Carnes O´Campo

Gerente de operaciones y logistica.

- Supervisar operación diaria del negocio. Recepción, almacenamiento y distribución de toda la gama de productos que comercializa la empresa
- Liderar estrategia mensual para adquisición de productos, equilibrar la rotación y demanda con la finalidad de optimizar inventario.
- Administrar presupuesto anual para desarrollo de actividades
- Reducir costo de almacenamiento y minimizar perdida de inventario.
- Supervisar y monitorear procesos para asegurar optimización y eficiencia de cada uno
- Planificación estratégica diaria con puntos de venta para asegurar stock completo.
- Supervisar con el equipo comercial los distintos puntos de venta con la finalidad de asegurar precios y márgenes alineados con los objetivos estratégicos.
- Coordinar recepción de proveedores diariamente asegurando tiempos pautados.
- Revisar KPI's claves para asegurar el cumplimiento de metas pautadas

Febrero 2021 - Marzo 2023

Enel X

Analista senior marketing y estrategia de negocio

- Coordinar distintas campañas de marketing a lo largo del año y realizar seguimiento de objetivos pautados en los distintos canales (e-commerce, callcenter, etc)
- Definir mix de productos, precios de venta, estructuras de costos internos y márgenes específicos para cada categoría.
- Realizar seguimiento de forecast y KPI's con el fin de verificar que las estrategias estén alineadas con las metas y avanzando en la dirección establecida por el equipo.
- Negociar con proveedores, crear alianzas con partners estratégicos que impulsen el crecimiento del negocio.

Agosto 2019 - Junio 2020

Darwin Food.

Consultor estrategia de marca

- Crear y organizar procesos financieros para levantamiento de capital.
- Realizar estudios de mercado, posicionar productos y alianzas comerciales
- Comunicación con agencia publicitaria para el desarrollo de campañas de marketing y creación de imagen corporativa



Alvaro Del Grande Alar

Commercial engineer

CV CANDIDATO

Contact

Phone

+34 665196274

Email

alvarodga21@gmail.com

Education

Commercial engineering

- Mar. 2015- Dic. 2019

Universidad Adolfo Ibañez. (CHI)

Curso de Ingles

- Oct. 2012- May. 2013

Northeastern University (BOS)

Italian nationality

- I don't need a work permit or visa.

Expertise

- Microsoft office advanced
- SAP
- Nielsen
- Salesforce
- XConsumer
- Facebook Business Manager
- Adobe analytics
- Google analytics
- Google ads

Languages

- Spanish (Native)
- English (advanced)

Experience

July 2025 - present

Tesla Spain

Operations Specialist

- Manage Plan MOVES III program in the regions of Andalucía, Valencia, and Cantabria ensuring full compliance with administrative and regulatory requirements.
- Coordinate with customers to collect and manage all necessary documentation to complete purchase, financing, registration, and more.
- Execute tax prepayments and vehicle registration process, ensuring expected delivery timelines and a smooth customer experience.
- Handle the issuance and delivery of official certificates (payment certificates, non-point-of-sale certificates, among others), acting as a key point of contact for customers and internal teams on documentation and operational matters.
- Review, manage, and follow up on internal and external issues arising in day-to-day processes, ensuring deadlines are met and all required criteria are fulfilled.

April 2023 - March 2025

Carnes O'Campo

Operations and logistic manager

- Supervise the daily operation of including reception, storage, and distribution of the entire range of products of the company.
- Headed monthly strategic planning for product acquisition, balancing rotation and demand across the company's entire range, which resulted in optimized inventory
- Manage the annual budget for logistics and operations
- Reduce storage costs and minimized product spoilage.
- Daily strategic planning with sales points to ensure complete stock.
- Supervised with commercial team the sales points, ensuring optimal pricing strategies and profit margins aligned with strategic objectives.
- Coordinate daily supplier reception, ensuring the scheduled calendar.
- Conduct a comprehensive evaluation of KPIs to ensure adherence to predefined organizational goals

February 2021 - March 2023

Enel X

Senior marketing and business strategy analyst

- Coordinate various marketing campaigns throughout the year and track predefined objectives across different channels (e-commerce, call center, etc.).
- Define product mix, sales prices, internal cost structures, and specific margins for each category.
- Monitor forecasts and KPIs to ensure strategies are aligned with targets and progressing in the direction set by the team.
- Negotiate with suppliers and build alliances with strategic partners to drive business growth.

August 2019 - June 2020

Darwin Food.

Brand strategy consultant

- Create and organize financial processes for capital raising.
- Conduct market research, position products, and develop commercial partnerships.
- Communicate with the advertising agency for the development of marketing campaigns and the creation of corporate branding.