

David Jadraque



1502/1983

SOBRE MÍ

Apasionado de los coches empecé muy joven en el sector comercial y me fui encaminando hacia el mundo del motor.

MÁS INFORMACIÓN

- Carné de conducir A y B.
- Dotes comunicativas y de negociación.
- Capacidad de trabajo en equipo.
- Iniciativa y proactividad.
- Comunicación, empatía y asertividad.
- Motivación, liderazgo y resolución de conflictos..

CONTACTO



607649356



djadra83@gmail.com



Madrid

EXPERIENCIA LABORAL

Noviembre 2025 - Enero 2026: Ocasión Plus Quality Manager (Responsable territorial)

- Dirigir y supervisar 16 tiendas y 2 centros de compra (80 comerciales y tasadores)
- Asegurar en buen funcionamiento de las tiendas según los protocolos de Ocasión Plus para asegurar los principales KPI's.
- Liderar y gestionar el capital humano mediante la creación de equipos altamente cualificados (selección de personal) para la consecución de los objetivos fijados.
- Incrementar la eficiencia de cada tienda mediante auditorías de stock.
- Informe detallado de cada comercial (ventas, gestión de leads, evolución) reportando directamente al CEO.

Mayo 2024 - Julio 2025: Total Renting Asesor comercial

- Gestión de leads y llamadas.
- Asesoramiento e información sobre renting.
- Seguimiento y cierre de ofertas.
- Ampliación de flotas.
- Impartir formación, creación de herramientas...

Septiembre 2023 - Mayo 2024: Automóviles Argüelles (Comercial ventas-compras)

- Gestión de leads, llamadas y visitas de clientes.
- Seguimiento, negociación y cierre de ofertas (compra y venta).
- Propuesta y tramitación de financiaciones.
- Atención postventa.

Octubre 2021 - Marzo 2023: Bidin Auto Cofundador /Responsable Área Particulares (Compras)

- Obtención de datos y documentación de clientes.
- Seguimiento y negociación de ofertas.
- Implementación y mejora de web y CRM.
- Seguimiento proceso de compra y venta.
- Resolución de incidencias.
- Gestión RRSS (Publicidad, mensajes, publicaciones....)
- Contacto y negociación con proveedores.
- Gestión contable y facturas.

Septiembre 2019 - Julio 2021: Autos Castilla Copropietario

- Búsqueda de vehículos y negociación de compra.
- Gestión de datos y documentación de clientes.
- Seguimiento y negociación de ofertas.
- Seguimiento proceso de compra y venta.
- Financiación y garantías.
- Gestión RRSS (Publicidad, mensajes, publicaciones....)
- Contacto y negociación con proveedores.
- Gestión contable y facturas.

PROGRAMAS

- Nivel avanzado de paquete Office.
- Nivel experto CRM.

IDIOMAS

Inglés: Medio - Alto

DATOS ACADÉMICOS

- Gestión de la fuerza de ventas y equipos comerciales.
- Análisis de datos con Excel: Power Query, Power Pivot y Power BI,
- Gestión de negocios online 2.0- 210 horas lectivas.
- Mediación de seguros y reaseguros (Grupo B) 200 horas lectivas.
- Marketing: Técnicas de marketing y comunicación.
- CrediFactor: Seguro de crédito + factoring.
- Defensa de los consumidores de servicios financieros.
- Venta consultiva.

Mayo 2018 - Mayo 2019: Auto1.com (Team Leader)

- Contratación de personal de ventas.
- Distribución de carteras y tareas.
- Seguimiento y control de objetivos del equipo.
- Motivación del grupo.
- Resolución de conflictos.
- Elaboración de informes.
- Reuniones con mandos superiores para fijar estrategias de mejora.
- Impartir formación.

Diciembre 2014 - Mayo 2018: Auto1.com (Sales Senior Account Manager/KAM)

- Captación y fidelización de clientes (venta de automóviles).
- Resolución de posibles problemas ocasionados en la venta.
- Presentación e implementación de nuevos proyectos.
- Facturación mensual media (1.500.000€ y 300 unidades aprox.)
- Impartir formación.

Marzo 2014 - Junio 2014: Línea directa aseguradora

- Recepción y emisión de llamadas para contratación de seguros.
- Asesoramiento y venta de seguros relacionados con la automoción.

Octubre 2011 - Marzo 2013: Ribé Salat Correduría de Seguros (Responsable zona centro-sur departamento de Servicover)

- Reuniones para captación y fidelización de clientes.
- Seguros de automoción, PYMES, salud, hogar y affinitys.
- Colaboración con concesionarios proporcionando servicios para cliente final.
- Creación de productos adecuados al mercado y necesidades de los colaboradores.
- Creación y gestión de programas de afinidad para colectivos.

Abril 2011 - Septiembre 2011: Best & Marketing, Relaciones públicas (E.ON)

- Promoción de ofertas.
- Supervisión y formación de promotores (personas al cargo: 4).
- Impartir formación.

Mayo 2007 - Diciembre 2010: Crédito & Caución (Atradius Group), Agente exclusivo de seguros.

- Reuniones para captación y fidelización de clientes.
- Exposición de ofertas de seguros a altos directivos de empresas a nivel nacional e internacional.
- Asesoramiento comercial referente al riesgo y situación de mercado.
- Gestión de cobros e impagos.