



Salvador Salvatierra Leal

Alhaurín de la Torre, 29130. Málaga.

Carnet conducir.

25/06/1973. Málaga. 687 50 30 77.

sjsl1973@hotmail.com

<http://es.linkedin.com/in/salvadorsalvatierra>

Perfil Profesional

Licenciado en Marketing y Administración, y Máster Executive en Administración de Empresas (MBA), con amplia experiencia como Comercial, Operaciones, Compras y Gestión de equipos. Profesional apasionado del mundo comercial, orientado al cliente e interés en la consecución de objetivos. Con capacidad de liderazgo, de negociación, con gran compromiso en la gestión y el trabajo en equipos, alto grado de flexibilidad y capacidad de adaptación.

Áreas de Competencia

Gestión Comercial

- Prospección y Gestor de Cuentas de empresas (B2B).
- Asesoramiento y ventas de vehículos.
- Gestión de financiación.
- Gestión y seguimientos de Lead (Walcu).
- Gestión de base de datos Access
- Seguimiento de KPIS comerciales.
- Elaboración de acciones de mejora para conseguir el cumplimiento de objetivos y la máxima rentabilidad.
- Implantación y seguimiento del Plan de Marketing establecido por la compañía y/o marca.
- Asegurar los estándares de calidad de la marca.
- Responsable de las compras en la negociación con proveedores.
- Elección, negociación y supervisión de los Agentes de Ventas.
- Tasación de vehículo.
- Publicación de vehículos en las diferentes webs (coches.net, mil anuncios, wallapop, coches.com, ...)

Gestión Punto de Venta

- Atención al cliente: resolución de problemas, quejas o consultas.
- Preparación de aperturas y reaperturas.
- Negociación e implantación de campañas/eventos.

Gestión de Equipos

- Responsable de la coordinación del personal.
- Gestión de costes de personal, horarios y planificación de vacaciones.
- RRHH: Selección, contratación, despidos, sanciones, formación y desarrollo de la plantilla.
- Garantizar las condiciones de seguridad y salud.
- Fijación de los objetivos de ventas e incentivos de los Comerciales.

Logros Destacados

- Mejor Concesionario Kia Okasión de España de 2017. Nº1 en ventas a nivel nacional 2017, 2018 y 2019.
- Premio a la mejor iniciativa empresarial 2016. FRS Iberia y la Universidad de Cádiz.
- Reducción del atio de absentismo del 10% al 2%.
- Reducción del stock del almacén en un 40%.

Trayectoria Profesional

2025 – Actualidad.- Gesagrupo. Delegado comercial y Gestor de cuentas.

2024 – 2024.- Martinsa Motor. Asesor comercial y Gestor de Lead.

2023 – 2024.- Platinum Selection Cars. Asesor Comercial y Gestor de Negocio.

2021 – 2023.- Motorfactory. Jefe de Ventas.

2020 – 2021.- Seguros Generali. Ejecutivo / Asesor de Seguros e Inversiones.

2020 – 2020.- Axafone (Vodafone Business). Consultor IT y digitalización Pymes (B2B).

2016 – 2019.- Ibericar (Peugeot y Kia) Jefe de Ventas/Operaciones de Vehículos de Ocasión.

2016 – 2016.- Retailer Know How S.L.U. Director Comercial.

2008 – 2015.- Lidl Supermercados S.A.U. Jefe de Ventas/Operaciones.

2008 – 2008.- Supermercados Maskom, S.L. Jefe de Compras y Comercial.

2002 – 2007.- Plus Supermercados S.A.U. Jefe de Zona/Operaciones.

1998 – 2002.- Carrefour. Jefe de Sección Comercial, Compras y Operaciones.

Formación Académica

2016. **MBA Executive.** Cámara de Comercio de Málaga.

1998. **Licenciatura en Marketing y Administración de Empresas.** Escuela Superior de Marketing y Negocios (M&B).

1994. Técnico Administrativo y Comercial, especialista en Marketing. I.F.P. Miguel Romero Esteo. Málaga.

- Cursos Complementarios.

Curso alto rendimiento directivo (CARD). 16h. Cámara de Comercio de Málaga. Junio 2016.

Liderazgo y Dirección de equipos. 13 h. Sevilla. Octubre 2014.

Comunicación e influencia. 16 h. Sevilla. Septiembre 2013.

Habilidades y técnicas de Negociación comercial, 16h. Itinera. Sevilla. Mayo 2012.

Training Distribución Lidl, 160 h. Barcelona. 2008-2009.

Curso de Gestión de Personal. Plus Supermercados, 16h. Madrid. Abril 2004.

Prevención riesgos Laborales, 30 h. Fraternidad Muprespa. Agosto 2003.

Curso de Management, 8 h. Carrefour. Tenerife. 2000.

Habilidades Gerenciales, 16 h. Cardona Labarga. Madrid. 1998.

Gestión Comercial para Jefes de Sección, 94 h. Carrefour. Madrid. 1998.

Otros Conocimientos

- Inglés hablado y escrito. Nivel medio.

- Informática:

Entorno Windows e IOS.

Microsoft office (Excel, Word, Access, Power point).

CRM (Walcu).

Internet.

Portales de ventas de Automoción (coches.net, Mil anuncios, Wallapop, Autocasión, Autoscout, coches.com).