



MANUEL JOSÉ SANCHO MUÑOZ

27 de mayo de 1978,

Madrid

manuel_sanc@hotmail.com

Móvil: +34 616 75 25 62

PERFIL PROFESIONAL

Responsable Comercial con más de 25 años de experiencia, especializado en el sector Motor. Visión integral del negocio. Responsabilidad directa en la creación y gestión de Áreas de Venta a Empresas. Consecución de Objetivos a todos los niveles, aumento de la productividad, motivación y engagement del equipo comercial.

Profesional con capacidad de Análisis, orientación a resultados, dinámico y con iniciativa, motivación por asumir nuevos retos, trabajo en equipo y liderazgo.

EXPERIENCIA

CONTINETAL AUTOMOTIVE SPAIN

Enero 2025-Actualidad: Regional KAM zonas Madrid, La Rioja, Aragón, Andalucía y Castilla-León Oriental para red de talleres, flotas, nuevos canales y especialista de producto en el Segmento Tacógrafos, Telemática y Servicios

- Responsable de las zonas de Madrid, La Rioja, Aragón, Andalucía y Castilla-León Oriental a nivel de productos de taller a clientes finales, proveedores, distribuidores y partners, tanto en hardware como software aportando servicio de formación, soporte, distribución y facturación.
- Responsable de las cuentas VIP de la empresa a nivel nacional tanto en su mantenimiento como incremento de las mismas.
- Responsable Supervisión y coordinación de la relación de la red de talleres y distribuidores, aportando desarrollo de negocio conjunto con visitas y acuerdos, mantenimiento de las principales cuentas, tanto a nivel de empresa como de talleres de la zona asignada, junto con el seguimiento de la actividad comercial, dando soporte tanto a talleres como a comerciales dentro y fuera de mi organización de mi zona asignada.
- Supervisión, seguimiento de ventas y formación tanto a la red de 85 distribuidores junto con los responsables de taller.
- Coordinador de las relaciones entre los distintos proveedores, llegando a los acuerdos comerciales anuales, facturación y gestión de pedidos.
- Supervisión de todas las operaciones financieras, tanto propias como de los comerciales como del servicio postventa.
- Control de los Forecast generados y cumplimiento de los KPI's marcados por la Dirección
- Director de desarrollo de negocio y mantenimiento de las principales cuentas.

Noviembre 2022 – Diciembre 2024: KAM Regional de la zona Centro Sur de España para flotas , nuevos canales y especialista de producto en el Segmento Tacógrafos, Telemática y Servicios

- Responsable de toda la zona de Madrid, Extremadura, Castilla la Mancha y Andalucía.
- Responsable desarrollo de ampliación y mantenimiento de las principales cuentas, tanto a nivel de empresa soporte de talleres y distribuidores de la zona asignada, junto con el seguimiento de la actividad comercial.
- Supervisión, seguimiento de ventas y formación de la red de concesionarios junto con los responsables de taller y de la red de comerciales perteneciente a los talleres en servicios telemáticos.
- Coordinador de las relaciones entre los distintos proveedores, llegando a los acuerdos comerciales anuales.
- Supervisión de todas las operaciones financieras en servicios, tanto propias como de los comerciales,y coordinador de relación entre el servicio postventa.
- Control de los Forecast generados y cumplimiento de los KPI's marcados por la Dirección
- Director de desarrollo de negocio y mantenimiento de las principales cuentas junto con las nuevas captadas.

AUDI SEALCO MOTOR (GRUPO SEALCO)

- **Junio 2016 – Noviembre 2022: Responsable Venta a Empresa**
- Responsable departamento Venta Empresa, y Responsable de la gestión de nuevas cuentas captadas, el seguimiento y supervisión de las operaciones junto con su post-venta y fidelización.
- Responsable de todas las operaciones de B2B del departamento comercial, dando soporte a todos los comerciales a lo largo de la operación y su posterior relación cliente-empresa.
- Responsable de Audi Progress B2B.
- Seguimiento de las operaciones junto con la Marca para la consecución de los objetivos marcados.
- Coordinador de las relaciones entre las distintas compañías de renting y financieras, llegando a los acuerdos comerciales anuales.
- Director de desarrollo de negocio y mantenimiento de las principales cuentas.
- Supervisión de toda la zona de influencia.
- Control de los Forecast generados y cumplimiento de los KPI's marcados por la Dirección
- Certificación por Volkswagen Group España Distribución SA como Asesor Comercial junto con Business Progress Audi Training

CITROEN AUTOS VELASCO (GRUPO VELASCO)

Marzo de 2014 – Junio 2016: Responsable Comercial Departamento de Empresas (Citroën y DS). Reportando a la DG.

- Certificado como Asesor B2B (Empresas) por Citroën
- Responsable desarrollo de negocio y mantenimiento de las principales cuentas.
- Supervisión de toda la zona de influencia
- Supervisión de todas las operaciones financieras, tanto propias como de los comerciales, y del servicio postventa.
- Seguimiento de las operaciones junto con la Marca para la consecución de los objetivos marcados.
- Control de los Forecast generados y cumplimiento de los KPI's marcados por la Dirección
- Seguimiento de la actividad comercial realizada por el Equipo (XX comerciales)

TIBERMOTOR SUR VOLVO

Septiembre de 2013 – Febrero de 2014: Key Account Manager

- Responsable de la Captación de nuevas Cuentas y mantenimiento de la cartera de clientes.
- Supervisión de todas las operaciones y del servicio postventa
- Fidelización de Clientes

SANTANDER CONSUMER

Diciembre de 2011 – Noviembre de 2012: Director Comercial Regional Centro Sur

- Responsable desarrollo de negocio y mantenimiento de las principales cuentas.
- Supervisión de toda la zona (Madrid Sur, Extremadura, Toledo, Ciudad Real, Zamora, Valladolid, Salamanca, Palencia, Ávila y Segovia).
- Seguimiento de la actividad comercial, dando soporte tanto a concesionarios como a comerciales de mi organización.
- Supervisión, seguimiento y formación de la red de 32 comerciales.

RODEALER MOTOR ALCOBENDAS

Marzo de 2011 – Noviembre de 2011: Responsable del Departamento de Empresas (Audi, Volkswagen y Seat)

- Organización, planificación y gestión de la actividad (cotizaciones y realización de pedidos con distintas empresas de renting y flotas directas.
- Supervisión de todas las operaciones y del servicio postventa
- Análisis y Control del Forecast generado. Cumplimiento de los KPI's marcados por la Dirección

TUVISA

Diciembre de 2004 – Marzo de 2011: Responsable Comercial del Departamento de Empresas (Saab, Opel y Chevrolet)

- Venta directa a empresas y a particulares. Certificado como Vendedor Oro del grupo GM
- Prospección, ampliación y mantenimiento de la cartera de clientes (acuerdos comerciales, gestión de pedidos...).
- Elaboración de presupuestos, orientación personalizada, tramitación con financieras de las operaciones de renting, leasing, préstamos personales...
- Seguimiento del servicio postventa prestado a los clientes.

EL CORTE INGLÉS

Noviembre de 1999 – Diciembre de 2004: Comercial en varios departamentos del centro San José de Valderas

- Informática (Venta de accesorios, consumibles y HW. Responsable de la solicitud de mercancías a proveedores, revisión del inventario y acuerdos comerciales).
- Imagen (Venta de TV, vídeo, cámaras, ...)
- Telefonía y Sonido (Venta y Reparaciones)

FORMACIÓN

- 1985 – 1996 EGB y BUP en el Colegio Salesianos, Madrid
- 1996 – 1997 COU en el Instituto Jorge Guillén de Alcorcón, Madrid
- 1997 – 1998 Administración y Dirección de Empresas en la Universidad Cardenal Cisneros

CURSOS

- Certificación por Volkswagen Group España Distribución SA como Asesor Comercial junto con Business Progress Audi Training
- Técnicas de Venta, desarrollo del departamento Business Center y organización B2B2
- Parámetros de desarrollo en la venta: Definición de objetivos. Producto Gama Citroen-DS
- Blanqueo de Capitales (Grupo Santander)
- Programa AS/400 y CRM (Grupo Santander)
- Riesgos laborales (Grupo Santander)
- Assesment Plataforma Programa Actúa (Audi)
- Programas SIM y COSMOS (Volkswagen y Seat)
- Estructuras Financieras para particulares y empresas (Grupo Santander)

- Formación para responsables de Ventas (Grupo GM)
- Formación en “Ventas para profesionales” (Fundación Tripartita)
- Formación para “Clientes Empresas y Autónomos” (Grupo GM)
- Formación en “Vehículo Comercial” (Grupo GM)
- Conquista y fidelización del cliente (Grupo GM)
- Gestión de contactos y relaciones con el cliente(Grupo GM)
- Formación Técnica para consultores de Venta (Grupo GM)
- Retención y Fidelización del cliente (Grupo GM)
- Procesadores (Corte Inglés/Intel)
- Técnicas de Ventas (Corte Inglés)
- Aplicaciones en Torno Multiusuario (Comunidad de Madrid)
- Técnico en Hardware Microinformático (Comunidad de Madrid)
- Técnico en Marketing (Comunidad de Madrid)
- Ofimática bajo Windows

OTROS DATOS

- Conocimientos avanzados de Internet y Paquete Office
 - Disponibilidad para viajar
 - Inglés nivel B2
-