

DIDIER V.

Fecha Nacimiento: 11/10/1980

Soy un apasionado por las ventas y el desarrollo comercial. Poseo una sólida experiencia como responsable de zona. Mi forma de trabajo incluye un estilo colaborativo y de liderazgo, siempre buscando la mejora continua y la consecución de resultados.



COMPETENCIAS

Gestión de cuentas • Maximización de las ventas • Gestión de contratos • Retención de clientes • Logística y transporte • Prospección de mercado.

EXPERIENCIA

Responsable regional de Flota

VRT CABIFY

07/2018 – 06/2019

- Gestión de la flota en Cataluña (Compra de vehículos, Leasing, siniestralidad, neumáticos, garantías, combustible, seguro, telimetría...)
- Optimización de la flota a nivel mecánico y de carrocería. (700 vehículos)
- Gestión del mantenimiento preventivo de los vehículos.
- Control y seguimiento de los presupuestos del departamento.
- Negociación y cierre de contratos con proveedores.
- Dirección del departamento de flota en Barcelona.

Responsable de Operaciones Aeropuerto de Barcelona

EUROPCAR España

07/2011 – 06/2018

- Coordinación de la logística, operaciones y equipo humano para asegurar un alto rendimiento en ventas.
- Generar nuevas oportunidades de negocio interpretando las necesidades del cliente.
- Seguimiento de clientes a través de base de datos y web corporativa. Colaborando con varios departamentos: Comercial, Atención al cliente, Reservas y Marketing.
- Gestionar la operativa de la flota para lograr una máxima eficiencia y reducción en costes.
- Garantizar niveles máximos de utilización de flota para potenciar su rendimiento.
- Asegurar la gestión correcta de vehículos de taller y la flota de ventas.

Reconocimiento al mejor vendedor “Best Sellers Europcar 2012” Artículo y entrevista publicados en Flash Verde (Magazine interno Europcar)

Auditor Nacional – España

EUROPCAR España

12/2016 – 05/2017

- Asegurar el cumplimiento del estándar Europcar en su red de 240 oficinas corporativas en España.
- Garantizar la calidad en los procesos según los estándares de la compañía (gestión de alquileres, cash flow, distribución de flota y combustible)
- Ejecutar auditorías en oficinas corporativas, franquicias e InterRent.

Junior Manager de Operaciones Cataluña
EUROPCAR España

12/2014 – 12/2016

- Desarrollo de las ventas y retención de clientes en las principales estaciones de Cataluña y Aragón.
- Generar oportunidades de negocio a través de una comprensión profunda de las necesidades del cliente en grandes cuentas. (B2B)
- Análisis de resultados de ventas con los gerentes de oficina para superar los objetivos.
- Negociación de precios, cotizaciones, renovaciones y cierre de contratos.
- Participación en la implementación de proyectos estratégicos. Por ejemplo: Alianza Frontline/Europcar para incremento de las ventas en las 10 oficinas top de Cataluña.

Station Manager Baix de Llobregat / Comercial de Hoteles Barcelona
EUROPCAR España

12/2007 - 06/2011

- Detección de necesidades y asesoramiento de clientes B2B / B2C.
- Desarrollo de cuentas en el Baix de Llobregat (renovaciones y ampliaciones de contratos)
- Ejecución de acciones comerciales y captación de Leads.
- Gestionar la cuenta de resultados de la sucursal.
- Potenciar el incremento positivo de los KPI's: alquileres, ingresos, utilización de flota, Net Promoter Score.
- Venta cruzada de productos afines al alquiler de coche.

EDUCACIÓN

Master en Administración y Dirección de empresas de Comercio y Distribución 2013
Universidad Autónoma de Barcelona
Reconocimiento a la mejor Tesis del año 2013
"Modelo de negocio Food Trucks"

Ingeniero de Sistemas 2006
Universidad San Martin

IDIOMAS

Español: Nativo
Inglés: Avanzado
Catalán: Medio/ Alto
Alemán: Básico / en formación continua

FORMACIÓN CONTINUA

LinkedIn
Identify Sales Growth
Opportunities
Operations Management
Foundations
Project Management

Deal breakers and sales
Makers.
Foment Barcelona
Técnicas de negociación

Frontline Performance
Coaching Through Leadership.