

ID-56718 Manuel

Fecha nacimiento: 02/12/1983
77350546M
Domicilio: 28050 Madrid



Perfil Profesional:

Amplia experiencia comercial, destacando por las habilidades comerciales, alta capacidad de negociación, cumplimiento de los objetivos propuestos y manejo de diferentes tipologías de clientes. Experiencia en venta de productos y servicios premium, conocimientos de herramientas de CRM y marketing, seguimiento de clientes, gestión de leads, plataformas digitales y venta on line.

Habilidades:

- Capacidad de negociación.
- Iniciativa, proactividad y dinámica.
- Manejo de herramientas de marketing aplicadas al sector de la automoción.
- Asesoramiento, asertividad y comunicación.
- Automotivación y autocrítica.

Experiencia Profesional:

Comercial

Autosa S.A. Concesionario oficial BMW

Febrero 2020 – Octubre 2020

Venta de vehículos nuevos, productos de financiación y seguros. Gestión de Leads, redes sociales y venta exposición.

Comercial

Grupo Itra Mercedes-Benz

Mayo 2018 – Enero 2020

Prospección y seguimiento de clientes para la venta de vehículos nuevos, asesoramiento personalizado sobre planes de financiación y servicios adicionales. Gestión de Leads e identificación de nuevas oportunidades de negocio para dar soporte y soluciones de movilidad a nuestros clientes.

Sales Executive / Responsable Castelló

Ibericar Cuzco Motor BMW

Junio 2016 – Mayo 2018

Responsable de exposición. Seguimiento al desempeño general del equipo, incrementando eficiencia en seguimiento al cliente, financiación del producto, niveles de rentabilidad, pruebas dinámicas (Modelo Kaizen Reporting). Detección de las necesidades del cliente logrando la oferta de un producto adecuado que satisfaga las mismas y genere rentabilidad para la organización tanto en vehículo nuevo como en servicios asociados (Financiación, seguros, contratos de mantenimiento...)

Asesoramiento completo, profesional y personalizado en toda la gestión operativa y de servicio hasta la entrega satisfactoria del vehículo.

Ejecutivo Comercial

Mercedes-Benz Intermarcali S.A.

Noviembre 2012 - Diciembre 2015 (3 años y 1 mes)

Venta de vehículos nuevos. Aplicación de estrategias comerciales para el incremento de la cartera de clientes, seguimiento a prospectos de negocios. Mantenimiento de cuentas. Especialización en vehículos AMG.

Director de Ventas

Grupo Sánchez Ramade (Importante grupo dedicado a la distribución, venta y reparación de vehículos multimarca con presencia en todas las provincias de la comunidad de Andalucía)

Noviembre 2004 - Abril 2011 (6 años y 5 meses)

Director de ventas: Responsable de una delegación provincial. Generación y puesta en marcha de planes de acción para el cumplimiento de los objetivos comerciales del equipo.

Director de zona: Organización de plan de trabajo, supervisión y desarrollo de equipo de ventas encargado de realizar gestiones para la comercialización de la marca Opel.

Asesor Comercial: Realizar labores de prospección, venta y atención al cliente de la marca OPEL.

Estudios:

Certificación Sales Assistant BMW training Center (2016-2018)

Maestría en Comercialización y Mercadeo en sector Automoción, Escuela de Formación General Motors (Sep. 2008- Marzo 2009).

- Curso "Marketing y Comercio" de 40 horas de duración (2004).
- Curso "Iniciación a la Venta" de 30 horas de duración (2004).
- Curso "Seguimiento al cliente" de 30 horas de duración (2005).
- Curso "Aplicaciones de Informática de Gestión" de 60 horas de duración (2006).
- Curso "Conocimiento del Producto" de formación continua.
- Curso "Visitador Médico" de 300 horas de duración (2009).

Idiomas:

- Inglés: escrito y hablado, nivel medio.
- Francés: escrito y hablado, nivel medio.

Conocimientos:

- Manejo de herramientas informáticas, Microsoft Office.
- Software de gestión Autoline, Quiter y Cesar.
- Redes sociales.