

Datos personales:

Mikel Gonzalo A.

Nacido en Vitoria el 20 de abril de 1978
IBIZA, Islas Baleares
Estado Civil: Casado
Permiso de Conducir: Tipo A y B.



Formación Académica:

- 2001 – 02 **Bachelor of Arts in Business Administration, General Honours**
(Licenciatura en administración y dirección de empresas) Especialidad Marketing.
Glamorgan University, Cardiff, Group University Wales, U.K.
- 1998 – 01 **Bachelor of Arts in Business Administration, General Honours** (licenciatura en administración y dirección de empresas) Tres años cursados en Business College Know How Valladolid.
- 1997 – 98 **Administração e Gestao de Empresas** (licenciatura en administración y dirección de empresas)
Primer año de carrera cursado en la Universidade Moderna de Lisboa, Portugal.

Experiencia Laboral:

- **Facora Motor SI Seat** **Jefe de ventas, Concesionario Seat**
Julio 18 Actual
Funciones: Gestión de concesionario, atención al cliente, Gestión de equipo de trabajo.
- **Eivimotor, Vw** **Asesor Comercial Volkswagen Vehículos Comerciales**
Mayo 15 Julio 18
Funciones: Gestión de punto de venta, atención al cliente, labor administrativa propia del puesto. Visitas a clientes, fidelización. Búsqueda de nicho de mercados en la zona de trabajo para la introducción del producto.
- **Heineken** **Promotor de producto, Auxiliar de Product Manager**
Febrero 14 Mayo 15
Funciones: Visita puerta fría y clientes consolidados ofreciendo aquellos productos que no estaban trabajando. Asistencia en el trabajo del Product Manager. Refer. Alfredo Castillo
- **Hotel Agrotur. Can Gall** **Encargado Turno Tarde-Noche**
Mayo 13 Oct 13
Funciones: Entrada y Salida de clientes, Reservas vía teléfono, Mantenimiento de las instalaciones, Control de stock y pedidos, Cocina. Refer, Santiago
- **Moto Ros Ibiza, M. Guzzi** **Gestor punto de venta y Asistencia en la Gerencia**
Agosto 12 Marzo 13
Funciones: Ayuda a la gerencia, así como gestión de punto de venta, atención al cliente, labor administrativa y contable. Desarrollo de página web y tienda on-line, así como complementación con productos y servicios, venta de seguros y financiación al cliente final. Ref Vicente Torres
- **Proeuropa Motor SL.** **Sales Manager Moto Guzzi, Grupo Piaggio.**
Marzo 10 Julio 12
Funciones: Implementación de la marca y sus productos a través de los concesionarios actuales y nuevos, compra de productos a la casa matriz. Creación y ejecución de planes comerciales. Realización de campañas de Marketing, control contable a los concesionarios, estudios de consumo para implantación de políticas comerciales en cada concesionario. Gestión logística del producto. Control en la homologación de nuevos productos. Búsqueda de acuerdos comerciales a nivel nacional con empresas con productos complementarios para ayuda a la venta. Ref Rafael Matres
- **Triumph Moto. España.** **Area & Product Manager de zona oeste España, Canarias, y Portugal**
Ene.09 Marzo 10
Funciones: Desarrollo de concesionarios actuales como creación de nuevos, Implementación de imagen corporativa, estudios de mercado para incrementar ventas, crear y ejecutar planes comerciales, estudiar previsiones de ventas nacionales. En el mercado Portugués, creación de red comercial, así como

desarrollar una figura de representación de la marca para importación, homologación y venta de las motocicletas.

- **Grupo Sesga Cae SL**
Mayo 05 – Ene.09
Dlg. Comercial Castilla y León, Madrid, Toledo, Guadalajara, Ciudad Real y Extremadura. Director Comercial Portugal
Funciones: Mantener e incrementar la cartera existente de clientes relacionada con los accesorios de motocicletas. Control de pedidos, Gestión de Impagados, Introducción de nuevas líneas de productos.
- **Gas Fomento**
Oct. 02 - Abril 05
Project Manager para Castilla y León
Perteneciente al grupo **Galp Energía** (Portugal)
Funciones: Realización de Estudio de mercado y desarrollo de la creación y puesta en funcionamiento de la delegación, enfocado a la energía solar a nivel nacional. Se realizó toda la labor de dimensionamiento, venta e instalación del grupo tanto en España como en Portugal. .
- **D. Producciones**
Veranos 99-02
Responsable de Producción y Técnico
Responsable de la organización y logística de grupos de teatro organizado por la Junta de Castilla y León así como montaje de estructuras móviles para espectáculos culturales

Cursos y Seminarios:

- 2019 Cursando estudios de Gestión de Concesionario a través del Proyecto SRX desarrollado por Seat
- 2015 Certificación interna sistema ventas Vw
- 2013 Diploma Manipulador de alimentos impartido por Óptica Mari SI
- 2013 Diploma Auxiliar Externo venta de Seguros, curso de 40 Horas impartido por Peris Correduría de Seguros, Madrid.
- 2012 Diploma acreditativo de Prevención en Riesgos Laborables, curso de 40 horas impartido por AUDIDAT en Ibiza
- 2011 Diploma acreditativo de “innovación y emprendedurismo” impartido por la escuela de negocios San Pablo Ceu. 12 horas de duración impartida en Braganza y Valladolid.
- 2005 Diploma acreditativo de operativa y practica del Comercio Exterior 2005 impartido por la Cámara de Valladolid.
- 2005 Diploma acreditativo de estudios de energía solar impartidos por la ingeniería 1A Ingenieros
- 1999 “La gestión de los recursos humanos ante las nuevas tecnologías” 20horas Fundación Fueva
- 1999 “Diploma acreditativo de participación en el plan de Marketing en el proyecto Clio Ltd Edition. (Grupo Renault)

Informática:

Conocimientos avanzados de ofimática y sistemas operativos de Gestión:
Internet nivel usuario, Conocimiento de Master SQB, Magento
Conocimientos de venta on-line, así como de redes sociales

Idiomas:

Castellano: Lengua Materna

Inglés: Hablado y escrito nivel Medio/Alto.

TITULO: English for Business /Commerce – First Level.

Título otorgado por el LCCIEB, London Chamber of Commerce and Industry Examinations Board (Junio 2002).

TITULO: IELTS, International English Language Testing System, British Council, Madrid.

Portugués: Nivel conversación alto y básico escrito

Catalán y Gallego: Nivel comprensión

Datos de Interés:

Vehículo propio,