

ANA LARA R.



Información Personal

Fecha de nacimiento: 29 de febrero de 1984
Domicilio: Las Rozas de Madrid

Formación

2018 – 2019 Master en Dirección Comercial y Marketing. Universidad Camilo José Cela
2018 – 2019 Curso Community Manager. IMF Business School
2013 Curso de Derecho Concursal. Centro de Estudios Financieros de Madrid
2013 Curso de Experto Mercantil. Centro de Estudios Financieros de Madrid
2002-2007 Licenciada en Derecho. Universidad Complutense de Madrid

Idiomas

Inglés Nivel B2
Español Nativo

Habilidades y capacidades

Microsoft Office: Nivel Avanzado

Perfil

Motivadora, entusiasta y con elevada orientación al cliente y calidad
Facilidad de adaptación al cambio
Fuertemente comprometida, preparada para trabajar largas jornadas y disfrutar del trabajo bajo presión.
Habilidad para gestionar los “deadlines” y manejar múltiples tareas.
Muy proactiva, tengo la capacidad de tomar la iniciativa y solventar problemas.
Habilidades analíticas y muy orientada a resultados.
Gran capacidad de comunicación e influencia.
Habilidad para construir fuertes relaciones profesionales.
Habilidad en la formación y liderazgo de equipos.

Experiencia laboral

2014-Actualidad **Tuv-Sud Atisae España**

Posición Consultora Senior

Tutora de equipo de consultores de la división CBS. Tuv-Sud Atisae

Descripción: Funciones de Consultoría y delegada de zona de VO en la red de concesionarios
Funciones de Team Leader en la formación y desarrollo del equipo
Participación en reuniones y sesiones de trabajo con el cliente

Planificación estratégica y diseño de propuestas de valor

Último Proyecto: Proyecto Das WeltAuto turismos y vehiculos comerciales. Volkswagen Group España Distribución
Posición: Area Manager en la Red de concesionarios DWA Volkswagen
Localidad: Madrid
Cliente: Volkswagen Group España Distribución
Duración del proyecto: 2014-Actualidad

Funciones:

- Implantación y consolidación de la marca Das WeltAuto en la red de concesionarios del Grupo Volkswagen, para la comercialización de vehículos de ocasión.
- Evaluación sobre el cumplimiento de estándares de acceso a la marca DWA.
- Implementación y manejo de la principal herramienta de gestión de la marca DWA.
- Elaboración e implementación de objetivos (sujetos a rápel) y BPI'S de gestión en las concesiones.
- Elaboración de objetivos de compras de Buy-back de las concesiones y seguimiento de su cumplimiento.
- Implementación de nuevas herramientas para la mejora de la gestión del VO, adaptadas a las nuevas necesidades del mercado.
- Participación en el proceso de formación y certificación de comerciales y responsables de VO, así como la participación en el assesment de reclutamiento de nuevo personal.
- Ayuda a la red de concesionarios en la gestión del departamento de VO: BPI'S (stock, antigüedad, rotación, gestión de leads, publicaciones web DWA y otros).
- Organización y realización de reuniones anuales con la red de concesionarios para exponer distintos temas: Objetivos, normativas, datos de gestión, novedades (marketing, rapeles etc),
- Análisis de informes económicos e implementación de prácticas de mejora, así como la participación en reuniones de Gestión Empresarial.
- Participación en workshop de VGED y VWFS, con el objetivo de poner en común necesidades de las concesiones y, con la experiencia del equipo, compartir buenas prácticas y nuevas ideas para implantarlas en la red
- Organización y apoyo a las concesiones en el Salón de VO de Madrid, que se celebra anualmente.
- Liderazgo y desarrollo del proyecto "2-5 años", proyecto estratégico en VGED, para el impulso en la comercialización en la red de concesionarios del producto de dicha antigüedad, potenciando la compra activa de este producto, Instalación del "Corner Oportunidad" en las concesiones, formación técnicas de reparación "2-5 años".
- Participación en la formación "2-5 años", impartida por TUV-SUD ATISAE para delegados de zona de VWFS, de VN y VO de VGED.
- Durante los 6 años que llevo trabajando en este proyecto (el último año y medio realizando funciones de formación y liderzgo del equipo de consultoria) realizando las tareas indicadas, año tras año hemos conseguido cumplir con los objetivos marcados y hemos logrado un crecimiento constante tanto de ventas a particular como en compras de Buy-back por parte de las concesiones.
- Además, a día de hoy, más del 85% de la red de concesionarios ya tienen implantada la marca Das WeltAuto y han mejorado notablemente tanto en la gestión del VO, como en instalaciones o en el nivel de profesionalidad del personal de las concesiones.

2011-2014

Fce Bank PLC, Sucursal en España (Ford Credit España)

Posición: Consultora de Remarketing
Departamento de Remarketing.Gestión y venta de unidades de remarketing

Descripción: Colaboración con el departamento Legal.

2010-2011	Fce Bank PLC, Sucursal en España (Ford Credit España)
Posición:	Becaria Área Contencioso Legal
Descripción:	Departamento Contencioso-legal. Gestión de operaciones de impagados Colaboración con el área de remarketing
2010-2010	Conciliator. Despacho de abogados
Posición	Abogada en prácticas
Descripción:	Área de derecho Mercantil y Concursal
2009-2009	Canal de Isabel II
Posición:	Becaria (externa)
Descripción:	Área de Derecho Administrativo. Atención al Público
2002-2002	Registro de la Propiedad de Vera (Almería)
Posición:	Administrativa
Descripción:	Área de gestión de documentación. Atención al público