



CURRICULUM VITAE

ID-52500

28022 - Madrid
Nacido en Lisboa, 04 de Julio de 1978

Carnet de conducir: Clase A y B
Disponibilidad total para viajar

FORMACIÓN ACADÉMICA

- Máster Ejecutivo en Marketing y Dirección Comercial, por Cesma Madrid-Escuela de Negocios (2010);
- Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, por Instituto Politécnico de Beja, Portugal (2006).
- Participación en Programa Erasmus, en Universidad Tomas Bata de República Checa (2004);

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- Consultor FreeLancer.
(Marzo 2019 – Presente)
 - Desarrollo de un proyecto propio de ventas de automóviles online (e-commerce), según el concepto de omnicanalidad (omnichannel).
 - Implantación de proyectos en la red de concesionarios y formación a asesores comerciales VN / VO / Flotas.
 - Lanzamiento de un nuevo modelo KIA: "On the job Training, CEED Tourer", Coaching.
 - Formación a nuevos vendedores, "Inducción a nuevos vendedores", Nissan.
 - Formación en nuevo sistema de gestión, "Proyecto Alias", Nissan.
 - Formación red de ventas Nissan, Proyecto SIP (Sales Improvement Program).
- Project Manager, Overlap.
(Junio 2017 – Junio 2018)
 - Desarrollo de Negocio: interlocución con clientes, proveedores y colaboradores.
 - Gestión de proyectos: planificación, gestión de presupuestos y recursos., monitorización.
 - Apertura / desarrollo de cuentas en el mercado portugués: presentación de propuestas comerciales de proyectos, gestión de la cartera de clientes y ampliación de cartera.
 - Proyectos gestionados:
 - o Mercedes-Benz España:
 - Formación en argumentación y ventas a "Key Account Managers" de recambios y asesores de servicio.

- Formación en Experiencia de Cliente.
- o BMW Ibérica:
 - Gestión del proyecto de consultoría y coaching: "Retail Performance Management, New Car Sales", ventas y marketing.
- o FCA España:
 - Plan de Estructura Comercial – "Assessment 2017".
 - Gestión del proyecto de formación - Escuela de Ventas 2017/2018.
- o FCA Portugal:
 - Plan de Estructura Comercial – "Assessment 2018".
- o Jaguar & Land Rover España:
 - Diseño, planificación y presentación del proyecto "Fleet & Business Sales Certified Program".
- o PSA España:
 - Formación comercial en productos financieros para vendedores de flotas (leasing, renting y financiación tradicional).

- Future Retail - Market Implementation Manager, **BMW Ibérica**.

(Mayo 2014 – Junio 2017)

- Responsable de la implementación de proyectos con respecto a los plazos, recursos y presupuesto.
- Seguimiento de hitos y monitorización de resultados.
- Comunicación a los principales "stakeholders"; BMW HQ, BMW Ibérica y red de concesionarios.
- Reporting mensual al equipo de gestión de BMW HQ y BMW Ibérica.
- Coordinar el equipo de proyecto (interno y outsourcing).
- Representación de BMW Ibérica en eventos y reuniones internacionales con respecto al Proyecto Future Retail.
- Seguimiento de indicadores de la red de concesionarios, Ranking de concesionarios.
- Lanzamiento del proyecto, Calidad de los Ingresos - "Quality of Revenue".
- Diseño y lanzamiento del proyecto, "Cambio Cultural".
- Presentación de la candidatura internacional del concurso "Excelencia en Ventas - Excellence in Sales".
- Proyectos Future Retail implementados:
 - o Experiencia de Cliente.
 - o Proyectos de "Customer Centric".
 - o Nuevos Roles:
 - Especialista de producto - "Product Genius",
 - Visita virtual - "Virtual Genius",
 - Especialista de servicio - "Aftersales Genius".
 - o Nuevas Herramientas Digitales:
 - Configurador Digital – "Mobile Customizer"
 - Presentación de Producto Digital - "Visual Product Presentation",

- Publicidad Digital – “POS Digital”.
 - Nuevos Estándares – “Retail Standards”.
 - o “Retail Human Resources”: atraer, desarrollar y retener a los mejores profesionales del sector.
 - o Training & Coaching (metodología DISC).
 - o Mystery Shopping.
- Participación en otros proyectos:
 - o Seguimiento de indicadores de la red de concesionarios, Ranking de concesionarios.
 - o Calidad de los Ingresos - “Quality of Revenue”.
 - o Cambio Cultural.
 - o Excelencia en Ventas - “Excellence in Sales”.
- Consultor FreeLancer, Business Development Manager, Renault Brasil.
(Nov. 2013 – Mayo 2014)
 - Desarrollo, gestión e implantación del proyecto "Pro-actividad Comercial" de Renault Brasil (São Paulo), construcción de herramientas de gestión y control de KPI para gerentes de zona y supervisores comerciales, Coaching a los representantes regionales de la marca.
- Consultor / Coach de Desarrollo de Red. Automoción (Audi España / Ford España), MSX International.
(Feb. 2010 – Sept. 2013)
 - Implantación de un proyecto de consultoría, siendo el principal objetivo la maximización de la rentabilidad de posventa, desarrollo de estrategias comerciales y mejora de la experiencia de cliente. (Audi España)
 - “Coaching” a los responsables de posventa y asesores de servicio. (Audi España).
 - Elaboración de planes de acción, análisis de mercado local, análisis de la competencia y análisis de KPI`s. (Audi España).
 - Implementación de un proyecto de ventas y marketing en posventa (accesorios), responsable de las zonas: Madrid, Aragón y Cataluña. (Ford España).
 - Mystery Shopper, identificar áreas de mejora en venta de flotas y posventa.
- Auditor Operacional, Fiscalges Alternative S.L.
(Abr. 2008 - Sept. 2009)
 - Funciones de auditor operacional en los proyectos de auditoría de “Retail Standards” en toda la red comercial de Nissan Iberia en Portugal y España.
 - Realización de auditorías a ventas especiales en la red comercial de BMW Ibérica y Volvo Car España.
 - Auditoria a apoyos publicitarios de Mercedes – Benz España.
 - Prospección comercial en Portugal (mailing, contactos telefónicos, traducciones).
 - Auditoria de stocks para General Motors.

- **Junior Accountant, Siemens, S.A.**
(Ene. 2007- Nov. 2007)

- Funciones contables y financieras en el departamento de GSS A&F (Global Shared Service Center, Accounting and Finance).
- Participé en el arranque del proyecto y traslado de servicios de la sucursal de España al GSS A&F de Lisboa.
- Funciones de AP (Accounts Payable) y AR (Accounts Receivable) para el equipo de España y de Francia.
- Gestión de cobros a grandes cuentas (clientes internos).
- Colaboré en actividades de contabilidad general y tesorería.

IDIOMAS (Idioma materno – Portugués)

Autoevaluación	Comprensión				Habla				Escritura	
	Auditiva		Lectura		Interacción Oral		Capacidad Oral			
Español	5	Excelente	5	Excelente	5	Excelente	5	Excelente	5	Excelente
Inglés	4	Muy Bueno	4	Muy Bueno	4	Muy Bueno	4	Muy Bueno	4	Muy Bueno
Francés	3	Bueno	3	Bueno	2	Suficiente	2	Suficiente	2	Suficiente
1- Mediocre; 2- Suficiente; 3- Bueno; 4- Muy Bueno; 5- Excelente										

INFORMÁTICA

- Dominio a nivel usuario de: Microsoft Office™ (**Outlook, Word™, Excel™, PowerPoint™ and Access**);
- SAP R/3;
- Internet,
- Herramientas / Plataformas Digitales.
- Community management (Redes sociales y redes profesionales).
- Sistema operativo IOS Apple.
- Quiter.

OTROS DATOS DE INTERÉS

- **Habilidades profesionales:** Coaching, formación de producto, benchmarking, análisis de KPIs, plan de acción, gran capacidad de comunicación y de realizar presentaciones, gestión de equipos, liderazgo, orientación al logro y resultados, gestión de proyectos, capacidad de negociación y de influencia en el desempeño de equipos. Especial interés por el comercio online.
- **Habilidades personales:** dinámico, responsable, capacidad de adaptación, comunicador, disponibilidad para viajar.
- **Hobbies:** deportes de aventura: (surf, snowboard, bicicletas de montaña), fútbol, golf, nuevas tecnologías y viajar.