

MANAGEMENT, SALES & MARKETING

6 años como Director de una empresa líder del sector de automoción en Madrid.

14 años en marketing, ventas y publicidad en diferentes sectores (B2C y B2B).

Me considero un profesional con una visión 360° del negocio y orientado a resultados. Soy resolutivo, con gran capacidad de adaptación y con especial interés en la innovación y creatividad aplicada al negocio.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

ENE 2013 - **YAMOVIL. Empresa líder de comercialización de vehículos.**

Actualidad **Director Comercial, Ventas, Compras y Marketing**

Diseñar y ejecutar los presupuestos anuales, plan de ventas y Marketing.

Liderar un Equipo Comercial de 16 personas (10 comerciales y 6 tasadores, incluido jefes centro) y alinearlos con los objetivos de la empresa.

Controlar los KPIs de la actividad (rotación, ROI,) así como las tasas de conversión y captación de clientes en entorno Off y Online.

Junto al Director General, planificar la estrategia de crecimiento y expansión de la empresa a mediano y largo plazo.

ENE – OCT

2012

Proyecto Mobile & Retail

Project Manager

Concepción y desarrollo del Business Plan para un proyecto empresarial enfocado a Retail y Mobile Marketing para acercar tráfico al punto de venta mediante geolocalización.

Ejecución de labores de prospección comercial con marcas de prestigio.

AGO 2005 **Alkimia Technology and Aesthetic**

DIC 2011

Responsable de Marketing

Planificación y ejecución de la estrategia de marketing y presupuestos.

Consolidación de la estrategia de marca para la cartera de productos y gestión de agencias.

Identificación e implantación de una nueva línea de negocio para la empresa.

ENE – JUL

2005

Wunderman, Young & Rubicam

Director de Arte

Concepción y diseño de campañas de Marketing Directo y acciones BTL/PLV para clientes de diferentes sectores como: Repsol, Aldeasa, Movistar y Endesa.

2002 – 2004 **Leo Burnett**

Director de Arte

Concepción y diseño de campañas publicitarias ATL y BTL para clientes de diferentes sectores como: McDonalds, Visa, Generali.

FORMACION Y CONOCIMIENTOS

ESIC Emprende. Programa especializado de Desarrollo y Gestión de empresa. 2012.

Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial. ESIC, 2011.

Máster en Publicidad y Diseño. Escuela TAI, 2005.

Diplomado en Publicidad con Especialidad en Diseño. 2003

IDIOMAS

INGLES. Nivel alto, hablado y escrito.

ESPAÑOL. Nativo

PRINCIPALES RESPONSABILIDADES Y LOGROS

DIRECTOR.

- Crecimiento sostenido de ventas durante los 6 años en el concesionario y aumento de la cifra de negocio en un 25% desde el 2013 al 2019.
- Concepción y planificación del proyecto de expansión de la empresa con la apertura de 2 nuevas sedes en 2 años, lo que supondrá aumentar la cifra de negocio un 30%.
- Control y seguimiento de concesionarios y taller. Actualmente 3 centros en Madrid, de los cuales soy el responsable de explotación.
- Gestión de flota: compra, preparación, rotación y venta.
- Estructuración y coordinación de la estrategia de marketing y ventas. Supone un 10% de la facturación.

DIRECCIÓN COMERCIAL.

- Reestructuración de la política retributiva del equipo comercial aumentando la rentabilidad individual a través de venta cruzada de servicios afines.
- Estudio y desarrollo de nueva Estrategia Digital de la empresa, replanteando el modelo online de captación de clientes (funnel de conversión y ventas).
- Planificación estratégica y operacional para aumentar la rentabilidad por canales online.
- Diseño de un nuevo sistema de gestión y respuesta de LEADS por parte del equipo comercial (supuso un incremento del 20% de respuestas de interesados).
- Control y monitorización de entorno online. SEM / SEO
- Determinar la estrategia de PLV ON / OFF para lograr los objetivos de venta (aumentar la facturación por cliente, aumentar el porcentaje de operaciones financiadas, sumar productos a la venta)
- Control periódico de KPIs del negocio: lograr reducir la rotación de stock por debajo de la media del mercado, mejorar ratios de rentabilidad por operación, reducir el coste de venta unitario y mejorar ratios de captación de clientes.

PROJECT MANAGEMENT

- Estructuración del plan comercial y marketing (on/off line) para conseguir los objetivos de penetración de mercado y ventas.
- Desarrollo de marca, Naming e imagen corporativa.
- Prospección comercial con marcas de prestigio: AITA, EL GANSO, SCALPERS.

ALKIMIA TECHNOLOGY AND AESTHETIC

- Proyecto y desarrollo de la estrategia Online para las marcas del grupo. El proyecto se puso en marcha en 2008 y supuso un incremento de la facturación de un 15%.
- Proyecto de implantación de una línea de financiación (B2B) que supuso un incremento en el margen comercial por operación de venta.

PUBLICIDAD, DISEÑO Y COMUNICACIÓN

- Licitación y ejecución de campañas de publicidad, marketing directo y Trade Marketing.
- Coordinador de eventos y ferias (IFEMA). Supervisor de 10 personas.
- Implementación de una central de producción, que supuso una reducción de costes de 15% en la producción gráfica y publicitaria.

OTROS DATOS DE INTERES

Coaching Empresarial. Sesiones en individuales y de equipo. 2009.
Usuario avanzado de Entornos MS Office, Navision ERP.