

CURRICULUM VITAE

ID-50681

DATOS PERSONALES

FECHA DE NACIMIENTO: 6 de octubre de 1974.

DOMICILIO: Colmenarejo (Madrid)

FORMACIÓN ACADÉMICA

Primer ciclo en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.

Administración y Dirección de Empresas (U.N.E.D. 1993-1997).

IDIOMAS

Inglés: Nivel intermedio-alto, hablado y escrito. Nivel B2 Alemán:

Curso intensivo 100h. Nivel iniciación.

DATOS PROFESIONALES

Desde febrero de 2014 hasta la actualidad trabajo como Responsable de Ventas de la marca Kia dentro del Grupo Motor Gómez.

Actividad desarrollada:

- Dirigir un equipo de ventas compuesto por tres comerciales (fijación y realización de los objetivos mensuales fijados por la marca)
- Control del stock de vehículos
- Manejo de las encuestas de satisfacción de clientes
- Implantación de los objetivos financieros por comercial (cuota de penetración financiera)
- Realización del plan de Marketing mensual.

Desde diciembre de 2006 hasta enero de 2013, trabajé como Delegado Comercial en el Concesionario Filial de Mercedes Benz España (**Comercial Mercedes Benz, S.A.**), en el departamento de turismos de ocasión.

Actividad desarrollada:

- Ampliación de la cartera de clientes mediante acciones comerciales (captación, visitas, envío de mailings, participación en la creación de acciones de marketing, webs, etc.)
- Venta a particulares y empresas de vehículos Mercedes Benz
- Comercialización de seguros y productos financieros de Mercedes Benz Credit (renting, leasing, financiación convencional)
- Tasación y peritación de vehículos (todas las marcas)

Desde abril de 2003 hasta noviembre de 2006, trabajé como Delegado Comercial en el Concesionario Renault **Autofer, S.L.**

Actividad desarrollada:

- Venta a particulares y empresas de vehículos nuevos Renault alcanzando los objetivos establecidos.
- Venta de toda la variedad de productos financieros (servicios multiopción, leasing, renting, contratos de mantenimiento, etc.)

Desde abril de 2000 hasta abril de 2003, trabajé como Delegado Comercial en el Concesionario Opel **Araguás, S.L.**

Actividad desarrollada:

- Venta de vehículos nuevos Opel y vehículos de ocasión.
- Prospección de empresas de la zona ampliando la cartera de clientes.

Desde julio de 1997 hasta abril de 2000, trabajé para **E.D.S., S.A.** (empresa del grupo **General Motors**), en el departamento de postventa de Opel España, S.A., desempeñando el puesto de analista en el Centro de Atención al Cliente.

Actividad desarrollada:

- Atención telefónica y personal de clientes sobre incidencias de vehículos de la Marca, contactando con Concesionarios a fin de adoptar decisiones comerciales encaminadas a obtener la satisfacción del usuario con el producto adquirido y su fidelización.
- Gestión y resolución de reclamaciones sobre suministro de recambios y accesorios.
- Información de marketing de los diferentes productos de la compañía.

DATOS DE INTERÉS

- Permiso de Conducción B y vehículo propio.
- Disponibilidad geográfica
- Capacidad para trabajar por objetivos.
- Buenas habilidades de comunicación.