

## **ANTONIO PERALES NOGUERA**

08223 Terrassa (Barcelona)

atope28@hotmail.com

**630 47 11 33**

29/11/1975.



### **EXPERIENCIA PROFESIONAL**

#### **NETWORKER PROFESIONAL (Freelance)**

##### **2012 - Actualidad**

El Networker profesional es un constructor de redes y un constructor de relaciones. En estos años me he dedicado a ampliar mi red de contactos profesionales en todos los sectores (industriales, hoteleros, médicos, etc.)

Con esta red de contactos ofrecemos soluciones a los clientes que nos contratan. Consiguiendo un ahorro importante de tiempo y dinero.

#### **SECTOR AUTOMOCION**

##### **2011 KARTING INDOOR**

- **DIRECTOR COMERCIAL Y MARKETING**

- Realizar e implementar el plan estratégico anual de Marketing.
- Dirigir el equipo humano.
- Detectar oportunidades de negocio.
- Buscar nuevos clientes.
- Conseguir objetivos marcados.

##### **2009 - 2010 CIRCUIT FAST PARCMOTOR CASTELLOLI (<http://www.fastparcmotor.com/>)**

- **COLABORADOR EXTERNO**

- Contactos y negociaciones para futuros eventos.
- Presentaciones y formación de marca, presentaciones y formación para concesionarios, entre otras cosas)
- Negociación con marcas del sector para la organización de eventos.
- Acuerdo para realizar campeonatos de Karting anuales para los miembros de Esade Alumni.
- Acuerdo con ASSOCAP (Asociación de CAP de Cataluña) para que los alumnos realicen las prácticas de Capacitación (Transporte mercancías por carretera y Transporte publico discrecional) en nuestras instalaciones.

##### **2004 – 2009 SERVISIMO, S.L. (Concesionario VW-AUDI) Igualada – Mollerussa - Tarrega**

- **DIRECTOR DE VENTAS VOLKSWAGEN (Vehículos Nuevos / Industriales)**

- Organizar y liderar reuniones Individuales (Desarrollar Planes Personales de Éxito).
- Realizar los Mapas de Madurez del Equipo Comercial “**Coaching**”.
- Organizar y liderar reuniones Semanales i Mensuales de Equipo.
- Reuniones con los máximos responsables de otros departamentos (Gerencia, VO, Posventa)
- Interlocutor con “la Marca”. (Gerente de Zona, Product Manager, ...)
- Seguimiento de todas las acciones acordadas.
- Conocer las acciones comerciales y campañas promocionales de la competencia.

- Responsable de la Formación Comercial.
- Responsable de la Selección de Personal, control de Nominas del Equipo Comercial.
- Responsable en Rentabilidad (Márgenes en las operaciones, financiaciones, seguros, etc.)
- Responsable de los Acuerdos Comerciales para conseguir Cartera de Clientes (Flotas, etc.)
- Responsable de analizar los resultados de las encuestas de Satisfacción de Clientes.
- Responsable de Ventas y Marketing:
  - Estudiar y analizar el mercado.
  - Gestionar el parque de vehículos de la concesión.
  - Determinar el tipo y la cantidad de trabajo para cada Asesor Comercial.
  - Estrategias de publicidad para la obtención de los objetivos en ventas.
    - Ferias, jornadas puertas abiertas, cursos de conducción, etc.
- Responsable de dirigir y motivar a un equipo de 20 personas.

## **SECTOR INFORMATICA**

### **2000 – 2003 EDS – Barcelona-**

- **JEFE DE PROYECTOS “e-CAIXA” (2003)**
- **DIRECTOR DE MARKETING, GRUPO DE VENTAS (2003)**

## **COMPETENCIAS**

- Habilidad natural para las relaciones humanas, negociaciones y la formación continuada.
- Excelente capacidad de negociación, persuasión, dirección y motivación de equipos.
- Experiencia con el trato directo con los clientes en el ámbito de gerencia por la negociación de los términos, reuniones de seguimiento.

## **FORMACIÓN**

2008-2009: Metodología de Dirección Comercial Volkswagen (Coaching)

**Conocer los elementos implicados en los procesos de cambio individual y grupal.**

**Desarrollar habilidades para delegar de forma responsable y adecuada.**

**Desarrollar habilidades para acompañar a las personas de la organización en su desarrollo profesional.**

**Optimizar los propios recursos de tiempo y esfuerzo en el logro de sus objetivos.**

**Conseguir aumentar la motivación, el desarrollo y la satisfacción de los miembros de los equipos de trabajo.**

**Contribuir al desarrollo y la eficacia de la organización.**

2007 : ESADE: Programa Superior en Estrategia Comercial:

**Política de Empresa (F. Lamolla), Gestión de personas (Andrés Raya - Ignacio Serrano),**

**Entorno económico (Xavier Mena), Finanzas para directivos no financieros (Joan Massons - Jordi Fabregat),**

**Marketing Estratégico (F. Delgado), Marketing Operativo (C. Torrecilla - JL Cano – Jordana – Charles R. –**

**G. Martín), Marketing Relacional (Manuel Alfaro – J. L. Cano), Trabajo en equipo (Begoña Puente),**

**Principios de Derecho (X. Fontcuberta – L. Moncosí), NeuroVentas (Víctor Barajas, Sergio Cardona)**

2001 : Curso EADA: Programa de Gestión Bancaria.

1998-2000: Estudios Técnico Superior en Desarrollo y Aplicaciones Informáticas.

1990-1994: Estudios de F.P. especialidad *Informática* en la *Escuela Academia Igualada*.

Técnico en Informática de Gestión.

## **IDIOMAS**

Inglés: En Formación.

Catalán y castellano: Bilingüe.