

ANTONIO PERALES
08223 Terrassa (Barcelona)

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.