

Juan Manuel Godoy Castellote

Senior Consultant en IOR Network for Talents

imgodoy@ior.es



Resumen

Aporto soluciones, desde la Consultoría y la Formación, para el incremento medible de los resultados comerciales

- Diseño e impartición de programas de Formación comercial a medida.
- Diagnóstico del conjunto de la actividad comercializadora. Assesment Center. Optimización de los subprocesos de la comercialización.
- Migración desde metodologías de venta tradicional, a programas de venta consultiva.
- Nuevas incorporaciones. Planes de bienvenida y de formación, para acelerar el inicio de producción.

Programas específicos para el sector Automoción:

- Programas B2B, y de Gestión de V.O. Garantías y Gestión de Autoseguro.
- Venta y aportación de valor de productos financieros (Multiopción y Renting)
- Optimización de BBDD para mejorar la repetición de compra, y la entrada de V.O. de canje de la propia marca.
- Nueva Metodología de tasación enfocada a más retoma, y más cierre sobre tráfico.
- Canal Internet: Análisis de procesos. Optimización inversión en el canal.

Experiencia

IOR CONSULTING - NETWORK FOR TALENTS

Senior Interim Manager dic 2020 - actual

IOR Consulting es una plataforma colaborativa que conecta directivos, consultores y talent recruiters.

La incorporación de un Interim Manager responde a necesidades muy diversas como pueden ser: fusiones, reestructuraciones o transformaciones de empresas. También es una solución en empresas con una estructura directiva reducida que necesitan un profesional centrado en un único proyecto, como podría ser el desarrollo o lanzamiento de un producto, un plan de optimización de recursos o un plan de reducción de costes.

CONSULTOR Y FORMADOR SENIOR FREELANCE 2006-ACTUAL

Consultor. Especialista en desarrollo de la actividad comercial.

- Consultoría para la mejora de resultados comerciales. Metodología de análisis propia. Identificación de áreas de mejora. Planes de actuación y de Gestión del Cambio. Capacitación de Comerciales. Implantación de cuadros de mando, para monitorización de la actividad.
- Desarrollo de planes de venta B2B. Entrenamiento y tutorización de comerciales.
- Customer Experience, Enfoque de las organizaciones a Cliente.
- Introducción de nuevas metodologías, servicios y productos, en redes de distribución.

Formador. Especialista en área Comercial y Gestión.

- Más de 8.000 horas de experiencia acumulada en impartición de formación a empresas, y más de 1.500 comerciales formados de sectores diversos.
- Diseño de programas. Impartición. On Job training. Tutorías. Assesment.
- Habilidades, Procesos, Gestión, Planificación de ventas, Productos financieros y Seguros.

Clientes y Sectores:

- **Financiero:** Santander Consumer, RCI Banque, Opel Credit, GMAC Credit, Alphabet, Overlease.
- **Asegurador:** ASISA, CMS Seguros.
- **Automoción:** Audi, BMW, Fiat, Ford, Hyundai, Kia, Mitsubishi, Nissan, Opel, Peugeot, Porsche, Renault, Skoda, Volkswagen, BCA Autosubastas, Faconauto, GanVam, Metasystem, Taller XXI, Grupo Movento.
- **Energía:** Repsol Gas y GEESST, SolRed, Gas Natural, Gasera Valdemorillo.
- **Telecomunicaciones:** Vodafone Empresas, y Red de franquiciados Vodafone.
- **Retail y Horeca:** Coca Cola, British American Tobacco, Bacardí, Cortefiel, Tiendas Repsol.
- **Otros:** Tectum (Auxiliar de la Construcción), Libcom (Suministros hospitalarios), Gocotex (textil).

AON GIL y CARVAJAL

(Correduría líder en administración de Seguros de Garantía Mecánica)

Director Comercial Garantías 2003 - 2005

Desarrollo de los productos y de los procesos. Puesta en marcha de la instalación. Formación del personal en todos los aspectos relacionados con el área de Producción y Seguridad alimentaria. Desarrollo los mismos trabajos que en la etapa 2011-2012 (contrato laboral).

- Dirección comercial nacional del área de Seguros de Garantías Automoción. 150.000 pólizas anuales, y facturación superior a 30.000.000 €. Equipo formado por 16 personas.
- Plan de Ventas. Gestión de la relación con Marcas, Renting y Asociaciones.
- Incremento de la rentabilidad por cuenta, y captación de nuevo negocio.
- Medidas para el control de la siniestralidad. Colocación y migración de riesgo.
- Participación en la puesta en marcha del modelo de negocio en Sudamérica (Colombia).

MARCH JLT CORREDURÍA

(Eurotax Garantía Unipisa. Área Seguros de Garantías Mecánicas Automoción)

Director Comercial 2001- 2003

- Dirección comercial y técnica del área de Seguros de Garantía Mecánica Automoción.
- Desarrollo y ejecución de plan de ventas, que posibilitó un crecimiento del 1.000%.
- Diseño de nuevos productos. Captación de Grandes Cuentas Automoción / Renting.
- Negociaciones con Aseguradoras, colocación y migración de riesgo.

GRUPO MOTOR GÓMEZ

(Grupo de Automoción, con cinco marcas y ocho concesionarios)

Director de Marketing 1999- 2001

Dirección de Marketing del Grupo. Ventas superiores a 3.000 uds. / año.

- Creación y dirección de la estructura de venta por Internet, pionera, entonces.
- Organización de eventos. Plan de Publicidad. Patrocinios. Comunicación con Medios.
- Acuerdos comerciales con distribuidores multimarca (ej.: El Corte Inglés), Renting, y Marketplaces.

CEMEX

(Valenciana de Cementos. Multinacional del cemento y derivados)

Responsable de Identidad Corporativa 1995 - 1998

- Responsable de la unificación de identidad de más de treinta marcas distintas, a sólo tres, afectando a más de 200 centros productivos, flotas de más de 2.000 vehículos, etc.
- Planificación y dirección de obras de instalación de grandes estructuras, y de arquitectura efímera. Coordinación de proyectos de arquitectura.
- Organización de eventos. Patrocinios. Juntas. Ferias. Comunicación con Medios e Interna.

UNITED PARCEL SERVICE

(UPS. Multinacional del transporte urgente)

Key Account 1993 - 1995

Captación y fidelización de GGCC de transporte.

GRUPO GERAR, S.A.

Concesionario Oficial Opel

Asesor Comercial 1989 - 1992

Venta de Vehículos. Tasaciones V.O. Creación de una red de talleres comisionistas.

Formación

2005-2006	MBA EXECUTIVE en DIRECCIÓN EMPRESARIAL Y MARKETING ESIC
1997-1998	POSTGRADO en PUBLICIDAD Y COMUNICACIÓN COMERCIAL CECO - IFE TÉCNICO DIPLOMADO EN MARKETING Y DIRECCIÓN COMERCIAL Instituto de Formación de Empresa

Otros

Comercio Exterior, Metodología SDI Porter, Método SPIN, SEO y SEM, Gestor de Formación, Metodología Agile Scrum, etc.

Idiomas

Inglés: competencia básica profesional