

# GERARDO GARCÍA SANTILLAN



Teléfono Móvil: 56 20 12 8078  
gerardo.garcia.santillan@gmail.com

## OBJETIVO PROFESIONAL

Impulsar el crecimiento de los indicadores comerciales y financieros de la organización, con el propósito de aumentar su competitividad y contribuir al desarrollo de las personas que la conforman.

## EDUCACIÓN

**Ingeniería Industrial y de Sistemas**  
Tecnológico de Monterrey, Campus Morelia  
Graduación: Mayo 2012  
CENEVAL EGEL: Sobresaliente

## EXPERIENCIA LABORAL

**Grupo GoCar**  
Dic/18 – Feb/20

### **Gerente Comercial. Nissan, Estado de México.**

*Lideré a los equipos de ventas, manteniendo la eficiencia del distribuidor por encima del 130% vs potencial de ventas, así como los índices de satisfacción del cliente al 100% por 6 meses consecutivos. Además logré eficientar la operación comercial, incrementando la utilidad bruta promedio del 6.4% al 8.0%,*

**Grupo Witt**  
Sep/15 – Ago/18

### **Gerente General. Nissan, Ciudad de México.**

*Supervisé la operación de las distintas áreas del distribuidor (venta de autos nuevos, seminuevos, financiamiento y seguros, servicio, hojalatería y pintura y refacciones) incrementando los índices de satisfacción al 96% con un gasto de operación por debajo del 28%.*

### **Gerente General. Renault, Ciudad de México.**

*Dirigí la operación de 4 agencias Renault (Polanco, Roma, Patriotismo y Buenavista), alcanzando el 112% de eficiencia como placa.*

### **Gerente de Operaciones. Nissan, Ciudad de México.**

*Monitoreé las operaciones, apliqué reingeniería y desarrollé estrategias para la comercialización de vehículos nuevos, seminuevos y servicios de posventa, asegurando la satisfacción de los clientes y el cumplimiento de los objetivos comerciales.*

**Autocom**  
May/10 – Sep/15

### **Líder de Mejora Continua. Nissan, México.**

*Coordiné al equipo de mejora continua para la actualización e implementación del Sistema de Gestión de Calidad del Área de Ventas, asegurando su despliegue en todos los distribuidores NISSAN, RENAULT e INFINTI de Grupo AUTOCOM.*

### **Gerente de Sucursal. Nissan, Guanajuato.**

*Construí e impulsé tácticas comerciales para mejorar el posicionamiento de la marca, incrementar las ventas y optimizar la rentabilidad, resguardando los intereses del personal y de los clientes. Incrementé el Hit Rate y la calidad comercial de los asesores a través del fortalecimiento y seguimiento de sus competencias, además de establecer un estricto control en los procedimientos administrativos para disminuir a cero los desperdicios.*

### **Administrador de Procesos de Calidad. Nissan, Michoacán.**

*Desarrollé e implementé estrategias para asegurar altos estándares de calidad e incrementar la productividad de la organización, acreditando la Certificación Integral Plata por Nissan Mexicana y creciendo un 96% en nivel Oro. Logré incrementar la tasa de entregas a tiempo y elevé los índices de satisfacción del distribuidor.*

**Walt Disney Company**  
May/10 – Ago/10

### **Intern. Walt Disney World Resort, Orlando FL.**

*Colaboré en el área de mercadotecnia y atención al cliente durante un programa internacional de verano, en el que interactué con profesionistas de todo el mundo.*

## EXPERIENCIA DOCENTE

**IBERO**  
Oct/20 – A la fecha

### **Docente Diplomado “Cadena de Suministro y Logística”. Ciudad de México.**

## CURSOS

**ICAMI**  
Oct/17

### **Perfeccionamiento de Competencias Gerenciales. Ciudad de México.**

**Bureau Veritas**  
Jul/15

### **Interpretación de la Norma ISO 9001:2008. Establecimiento de Indicadores de Gestión. Mapeo de Procesos.**

## IDIOMAS

**Ingles:** 590 TOEFL

**Español:** Nativo