

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 efficientar 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 INFINITI de GrupoAUTOCOM.

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

Inglés: 590 TOEFL

Español: Nativo