

Programa de Gestión en Dirección Comercial y Marketing de empresas de automoción

Curricula de profesorado

Profesores, ordenados por orden alfabético:

1. Alberto Hernández Bravo
2. Alberto Trancón Díez
3. Alfredo Santamera Fernández
4. Álvaro García Robredo
5. Borja Blanco Bello
6. Claudio Tamargo Costales
7. David Ortiz Durán
8. Enrique Lorenzana del Río
9. Gonzalo Monsell Cachafeiro
10. José Manuel López Montoya
11. José Luis González Velázquez
12. Juan Antonio Herrero Romero
13. Juan Carlos Afán Escuin
14. Juan Montesinos Hernando
15. Luis Lagos del Río
16. Martin J. Romero
17. Pilar Sánchez Medina
18. Vicente Rodríguez Rodríguez

Alberto Hernández Bravo: CEO y Fundador de la agencia de marketing y publicidad El DESPACHO DE KOTLER. Marketer, consejero, consultor, project manager y director de agencia para organizaciones e individuales. Proyectos variados: gran consumo, automoción, deporte, moda, música, show business, turismo, alimentación, tecnología, blockchain, finanzas, organizaciones no gubernamentales y apuestas deportivas (actualidad). Previamente: Subdirector Pole Position Radio, en Capital Radio. Marketing Department, LCR Honda MotoGP Team. Asesor comercial en Concesión Oficial AUDI Motor Mirasierra y en Autostar, concesionario multimarca de vehículos de lujo. Grado Marketing and Business, Universidad Rey Juan Carlos.

Foto Alberto Hernández Bravo:



Alberto Trancón Díez: Jefe Distrito en BMW Bank GmbH, sucursal en España, financiera de BMW Group (actual). Previamente: Senior consultant en Accesit Lead, servicios de formación y consultoría a marcas de automoción, Madrid. Gerente y Jefe de Ventas en TOYOTA Autoviella, Oviedo. Licenciado en Economía, Oviedo.

Foto Alberto Trancón Díez:



Alfredo Santamera Fernández: Formador Freelance, colaborador con consultoras en diversos proyectos (MASERATI, INFINITI, IVECO, BMW, MERCEDES BENZ, SEAT, VW Group, OPEL, HELLA, BOSCH, Europe Assistance, etc...) en la actualidad. Previamente: Dept. de Formación y Asist. Técnica a la red de talleres, Control Calidad de Producto, Garantías, en VALEO SERVICE España; Dept. de Formación y Asist. Técnica Posventa en CITROËN HISPANIA. Máster en Liderazgo y Habilidades Directivas por Esc. Sup. de Gestión, Admon., y Direcc. De Empresas. Máster en Direcc. Empresas y RRHH, Experto Universitario en Formación de Formadores. Licenciado en Pedagogía, todos por Univ. Complutense de Madrid. Técnico Especialista en Automoción. Experto en Coaching ejecutivo y personal por la IMF Business School.

Foto Alfredo Santamera:



Álvaro García Robredo: Gerente de Logística (actual). Anteriormente Gerente Regional y Delegado de Zona Posventa, en todos los casos en KIA MOTORS IBERIA. Y tanto desde MSX INTERNATIONAL Techservices como ATISAE en cliente FORD ESPAÑA, como Especialista en Servicio dentro de Departamento de Marketing Posventa y como Delegado Motorcraft zona sur, respectivamente. Licenciado en Ciencias Químicas por la Universidad Autónoma de Madrid, y MBA por la EOI, Madrid, España.

Foto Álvaro García Robredo:



Borja Blanco Bello: Delegado de Zona VO en BMW Ibérica (actual). Previamente: Consultor especialista en VO y remarketing en PRISMA AUTOMOCIÓN. Consultoría, desarrollo y consolidación de programas de VO en Red de Concesionarios; establecimiento de políticas comerciales y planes de marketing para VO y venta de vehículos de remarketing a los concesionarios, para proyectos BMW y KIA. Adjunto a Gerencia en negocio familiar, BLANCO VEHÍCULOS, S.L., concesionario oficial TOYOTA en Zaragoza. Licenciado en Derecho, Universidad de Zaragoza.

Foto Borja Blanco:



Claudio Tamargo Costales: Manager de CRM Comercial (actual). Previamente: Manager de Marketing de Posventa, Recambios y Accesorios, Jefe de Prensa y Responsable de Eventos y Patrocinios, en KIA MOTORS IBERIA . Pet food Assistant Manager en MARS, Responsable de Ventas de Financiación para Automóvil en Banco Esfinge (Esprin) y Assistant Manager de Marketing de Posventa en OPEL ESPAÑA. Master en Direcc. Marketing y Comercial por ESIC y Master en Marketing Relacional y CRM por INESEM. Licenciado en Admon. y Dirección de Empresas por la Universidad de Alcalá de Henares. Madrid, España.

Foto Claudio Tamargo:



David Ortiz Durán: Area Manager Posventa (actual), y previamente Responsable de Formación Técnica y Auditor de Garantías, en todos los casos en HYUNDAI Motor España. Especialista en implantación de procesos tanto de Calidad Cliente (6 steps), como de Venta Externa en red de concesionarios. Acreditación como implantador de Sistemas de Gestión LEAN /KAIZEN y competencias en diseño de cuadros de mando para gestión (interfaces DMS Serauto y Quiter). Master Técnico “Train the Trainer” por HYUNDAI Motor Europe GmbH. Técnico Superior Automoción por IES Carlos M. Rodríguez Valcárcel. Ingeniero Técnico Industrial Mecánico por Universidad Politécnica, Madrid.



Enrique Lorenzana del Río: Head of sales Europe en ASTON MARTIN LAGONDA Ltd. (actual). Previamente: General Manager MASERATI Iberia. Head of Network Development en MASERATI Europe. Sales Area Manager en AUDI España. Sales Area Manager en KIA MOTORS ESPAÑA. Programa de Dirección General (PDG) en IESE Navarra. Licenciado en Derecho, Universidad Complutense de Madrid.

Foto Enrique Lorenzana:



Gonzalo Monsell Cachafeiro: Manager de CRM y Marketing Digital en KIA MOTORS IBERIA (actual). Previamente: Manager de Customer Quality (Satisfacción de Clientes y Calidad), Jefe de Servicio y Gerente de Zona de Posventa, también en KIA MOTORS IBERIA. Jefe de Proyectos de Consultoría y Formación, Consultor y Formador en MTP CONSULTORES, consultora especializada en automoción, redes comerciales y posventa (proyectos para SEAT, HYUNDAI, MITSUBISHI, MERCEDES BENZ, SUBARU, MAZDA). Licenciado en Ciencias Empresariales Europeas por la Universidad Europea de Madrid.

Foto Gonzalo Monsell:



José Manuel López Montoya: Director Comercial MSI Sistemas de Inteligencia de Mercado (actual). Previamente: Gerente de Área en Grupo Drive Planet (propietaria de LIGIER y MICROCAR). Responsable Dept. Estudios y Sist. Previsión en MARKETING SYSTEMS. Executive MBA por EOI, Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por ESIC, y Licenciado en Dirección y Administración de Empresas por Centro Universitario Villanueva, Universidad Complutense de Madrid. Ponente y tertuliano en diferentes eventos del sector. Escribe artículos para medios especializados y generalistas.

Foto José Manuel López Montoya:



José Luis González Velázquez: CEO de LA TRECE GESTORA y Consultor financiero especialista en empresas de automoción (actual). Previamente: Director General de Grupo BLENDIO (antes “Autogomas”). Director Gerente de concesionarios: Garbu Motor, Santon Oliva, Dédalo Motor, Edificio del Motor, Grupo Auriga, Auto da Vinci, y taller MOTOR DISCOUNT. Director de Operaciones en KIA MOTORS IBERIA, Adjunto a Consejero Delegado y Director Financiero en KIA MOTORS ESPAÑA. Director Financiero de NORMETAL (MERCAPITAL). Jefe de Administración en TECNITRADE Automoción. Jefe Contabilidad en SACYR VALLERMOSO. Especialidad de Organización y administración de Empresas (IADE), Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Autónoma de Madrid.

Foto José Luis González Velázquez:



Juan Antonio Herrero Romero: EMEA Network Development Project Manager at CNH Industrial (actual). Previamente: Responsable de Desarrollo de Red Iberia en NEW HOLLAND Agriculture. Delegado Posventa en Opel GENERAL MOTORS España, S.L.U. Responsable de Certificaciones en PEUGEOT España. Jefe de Oficina Técnica en Manufacturas LOEWE. Executive MBA por IE Business School, Madrid. Ingeniero Técnico Industrial, Universidad Carlos III. Ingeniero en Organización Industrial, Universidad Europea de Madrid.

Foto Juan Antonio Herrero:



Juan Carlos Afán Escuin: CEO en Dapda.com. Durante 12 años en Dapda como responsable comercial, de proyectos y desde hace 2 años como Gerente. Dapda es una empresa de Marketing Digital formada por más de 50 empleados especializada en el sector de la automoción con más de 1.300 clientes entre España y Portugal. Amplia formación en marketing digital, SEO & SEM, CRM, BDC y RRSS. Grado en Administración y Dirección de Empresas. Universidad de Jaén.

Foto Juan Carlos Afán:



Juan Montesinos Hernando: Key Manager Account, Consultor CRM y digital del sector automoción, en DAPDA.com (actual). Previamente: Consultor de negocio de automoción para MSX INTERNATIONAL Techservices. Sales Area Remarketing, HERTZ España. Manager CRM Comercial, Delegado de Zona Comercial, Manager Asistencia y Formación Técnicas, Delegado de Zona Posventa, en todos los casos en KIA MOTORS IBERIA. Coordinador de Posventa y Atn. al Cliente, concesionario OPEL Motor Leyva, S.A. Madrid. Ingeniero Civil, Univ. Politécnica Madrid. Master Ingeniería de Vehículos, INSIA, Madrid. Programa Superior de Direcc. Empresas del Automóvil, IE, Madrid. España.

Foto Juan Montesinos:



Luis Lagos del Río: actualmente Consultor senior en PRISMA Especialistas en Automoción (actual), consultoría y formación para redes de concesionarios en las áreas de comercial y posventa (FORD, KIA, HYUNDAI, TOYOTA, FCA Group ,PSA, FIRST-STOP, CONTINENTAL, etc). Lanzamiento de nuevos productos y servicios, en FIAT, TOYOTA ,IVECO, etc ... Formador senior (técnicas y procesos de venta, mercados particular y empresas). Coordinador de servicios de Mystery Shopping en venta y postventa (FORD) y de Auditoría de Estándares comerciales en redes (KIA MOTORS IBERIA). Implementación de Link software de gestión comercial y CRM para nuevos concesionarios y vendedores en FCA. Previamente: Director de Informática en Industrias Ferram. Estudios de Ingeniería Técnica Informática por la Universidad Politécnica de Madrid, y Experto en Psicología del Coaching por la UNED, Madrid.

Foto Luis Lagos:



Martín J. Romero: Customer Success & Co – Founder en eConsumer Quality / Trikomer (actual). Autor del libro: “Cambio de época en el concesionario de vehículos”. Previamente: Director en varios proyectos digitales relacionados con el sector de la automoción. Consultor y formador, conferenciante y colaborador en varios programas especializados en automoción de diferentes escuelas de negocio y universidades, en España y Latam. Colaborador en revistas y Blogs especializados del sector como articulista. Experto en marketing estratégico y reputación corporativa, con amplios conocimientos en canal digital.

Foto Martín J. Romero



Pilar Sánchez Medina: Responsable de Estudios y Previsiones de Mercado en MSI Sistemas de Inteligencia de Mercado (actual). Previamente: Consultora en Departamento de Marketing en Jetmultimedia. Licenciada en Dirección y Administración de Empresas por la Universidad Pablo de Olavide, especialidad en Finanzas. Máster en Dirección Comercial y Marketing por Cesma, Madrid. Escribe artículos para medios especializados y generalistas.

Foto Pilar Sánchez:



Vicente Rodríguez Rodríguez : Responsable Nacional B2B de CITROËN y DS en España Compartiendo esta labor profesional con la labor docente, como Profesor titular de la Universidad Internacional de La Rioja (UNIR) en la titulación de ADE y en los Masters MBA, Master de Investigación de Mercados y en el Master de Marketing Digital y Comercio Electrónico. También profesor en Dirección Comercial B2B en el Master de Automoción de la Universidad San Pablo CEU (actual). Previamente: Área Manager Flotas y Jefe de Zona, ambas posiciones en CITROËN. Licenciado ADE por la Universidad Complutense de Madrid y Doctor en Economía por la Universidad San Pablo CEU en el programa Empresa Internacionalizada

Foto Vicente Rodríguez:

