



COMERCIAL

Programa Prácticas

- Asegurar la consecución de objetivos de facturación, ventas, recambios, accesorios y cuota de mercado definidos para SEAT.
- Asegurar e implantar las políticas y la adecuada estrategia comercial y de internacionalización en la Red, en base a las directrices aprobadas y a los estudios representación.
- Asegurar el mejor servicio al cliente por parte de la Red, en lo que afecta a recambios, instalaciones, equipos y servicios, para conseguir los objetivos de satisfacción al cliente y de satisfacción al concesionario.
- Analizar y evaluar la situación de nuevos mercados, buscando nuevas oportunidades de negocio en nuevas áreas geográficas, especialmente en los segmentos con potencial de presencia SEAT.
- Definir, a nivel mundial, la política y estrategia de Flotas y de Vehículos de Ocasión, en el marco de los objetivos estratégicos de la Compañía, con el fin de maximizar los volúmenes de venta, la cuota de mercado y el margen de contribución de la marca.
- Determinar y desarrollar los medios de trabajo necesarios para la red asistencial, para asegurar un eficiente nivel de servicio postventa a los vehículos, estableciendo los correspondientes estándares de equipamiento.
- Definir, proponer y coordinar la estrategia corporativa a seguir por los mercados en materia de publicidad, promoción de la marca y del producto, con ámbito supranacional, supervisando la eficacia de lo realizado.
- Fijar y conducir la implementación de la estrategia de patrocinios, identidad corporativa y eventos de acuerdo con la estrategia de la marca.
- Dirigir la presentación y lanzamiento del plan de comunicación anual de la marca a integrar el plan de marketing comunicación en los mercados.
- Liderar la gestión digital de la marca en actividades de comunicación, para impulsar las ventas y lanzamiento de los nuevos productos.