



ALUMNI
GLOBAL SEARCH

VUELTA A ESPAÑA:

En busca del mejor
Talento Universitario



PEUGEOT



CITROËN



DS AUTOMOBILES

PROYECTO GPS

Powered by ALUMNI GLOBAL SEARCH



Consultoría y tecnología para acercar el mejor talento universitario a las organizaciones que apuestan por la innovación en sus procesos de selección.

Ponemos a su disposición nuestra base de datos donde encontrará la información necesaria para encontrar el mejor talento:

- +Rápido
- +Fácil
- +Eficaz

Y además, generamos valor añadido gracias a las más novedosas herramientas de selección y posicionamiento.

PSA PEUGEOT CITROËN

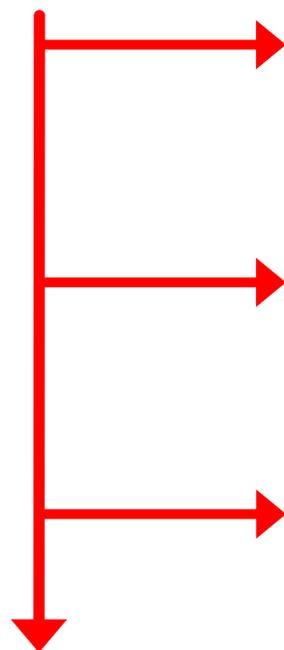
Con tres marcas de renombre mundial, Peugeot, Citroën y DS, el Grupo vendió 3 millones de vehículos en todo el mundo en 2015. Segundo constructor automovilístico europeo, confirma su liderato en bajas emisiones de CO2 en el Viejo Continente con una media de 105,5 gramos de CO2/km en 2015.

PSA Peugeot Citroën está presente en 160 países. Sus actividades se extienden asimismo a la parte financiera (PSA Financial Service) y a los equipos para la industria del automóvil (Faurecia).

Para más información, visita la página web psa-peugeot-citroen.com

Un equipo de **6 embajadores** de las universidades más importantes recorrerán **8 ciudades** (Madrid, Barcelona, Sevilla, Valencia, Vigo, Santiago de Compostela, Bilbao y San Sebastián) durante 16 días (2 días en cada una de las ciudades) con **3 coches: uno de cada marca**, con el fin de captar el mejor talento universitario.





FASE 1: Febrero – Abril

PRESENTACIÓN DE PROYECTO EN UNIVERSIDADES

Visita a universidades de 8 ciudades para hacer difusión de información con una charla, flyers, merchandising, etc. Además de posicionamiento en RRSS.

FASE 2: Mayo - Junio

PROCESOS DE SELECCIÓN

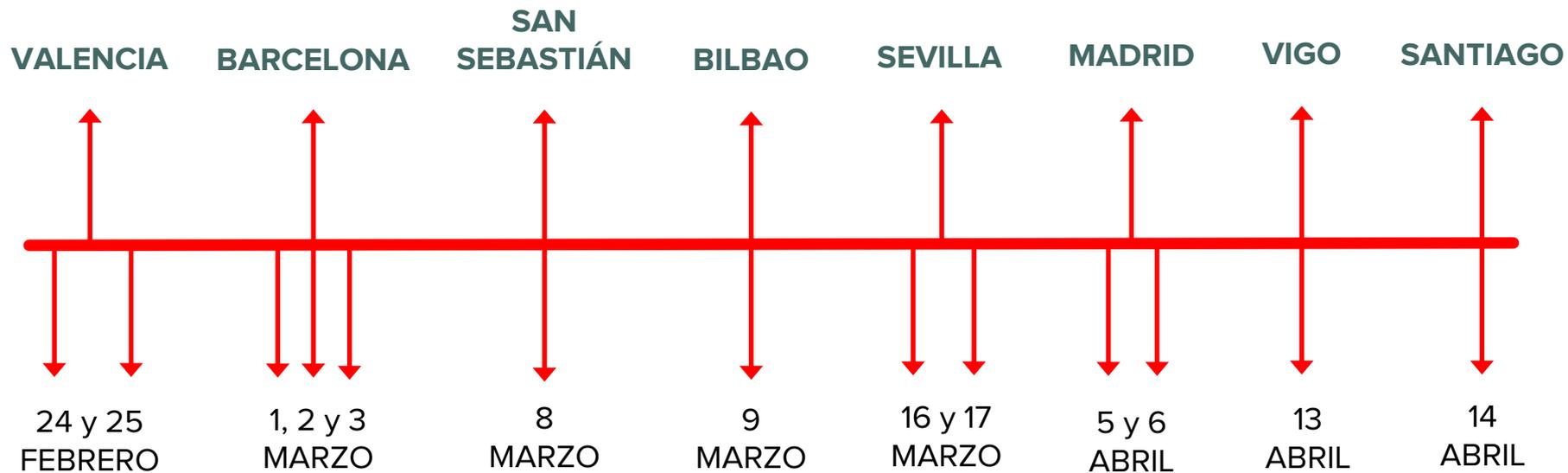
Selección de los 60 mejores candidatos para trabajar en PSA, de donde saldrán los 15 finalistas que entrarán en la compañía.

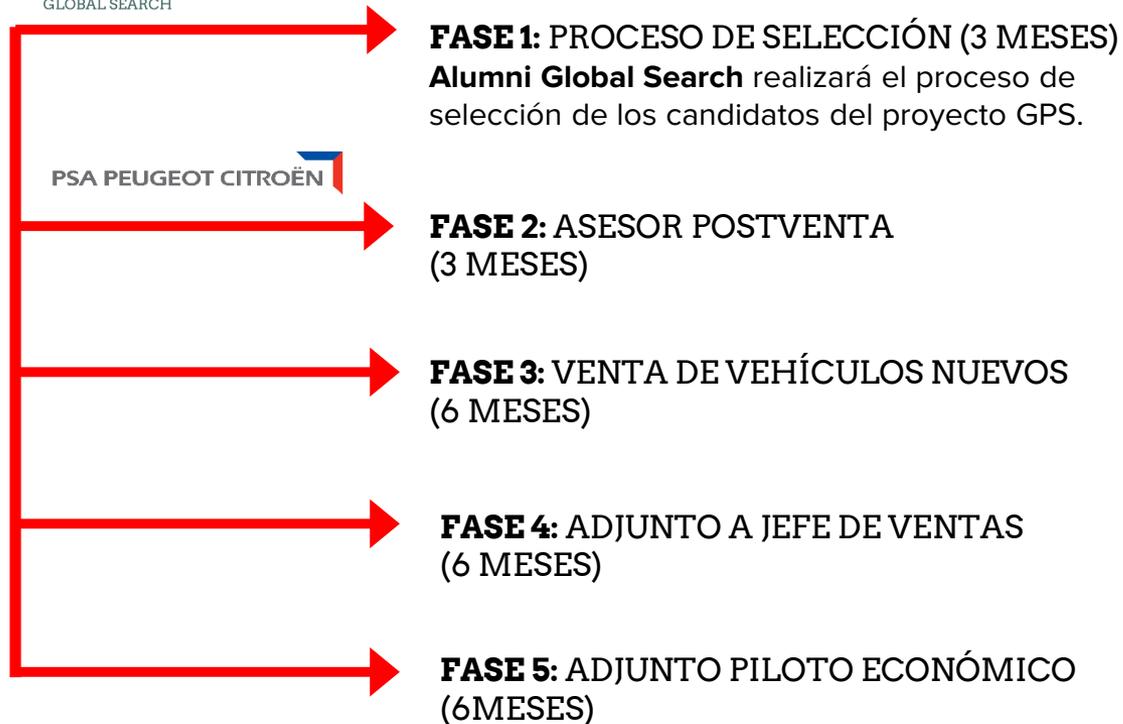
FASE 3: Julio

COMUNICACIÓN DE LOS RESULTADOS

Comunicado de los finalistas a través de nuestros canales de difusión. Además de un vídeo-resumen del proceso.

CIUDADES DE LA VUELTA A ESPAÑA







FASE 2: ASESOR POSTVENTA (3 MESES)

Recepción de vehículos en taller, diagnóstico inicial, presupuesto, venta de piezas y mano de obra, seguimiento de la reparación y entrega de vehículo.



FASE 3: VENTA DE VEHÍCULOS NUEVOS (6 MESES)

Prospección y venta de vehículos nuevos, demostraciones, pruebas dinámicas, realización de ofertas y de hojas de pedido, cesiones, trámites administrativos. Venta a particulares y a empresas con las distintas fórmulas de financiación.



FASE 4: ADJUNTO A JEFE DE VENTAS (6 MESES)

Además de continuar con la venta de vehículos nuevos, acompañará al Jefe de Ventas en el seguimiento de las operaciones del equipo comercial, en las negociaciones con empresas, motivación e incentivación del equipo, seguimiento de pedidos y objetivos a corto y a medio plazo. Toma de decisiones según rentabilidad de operaciones.

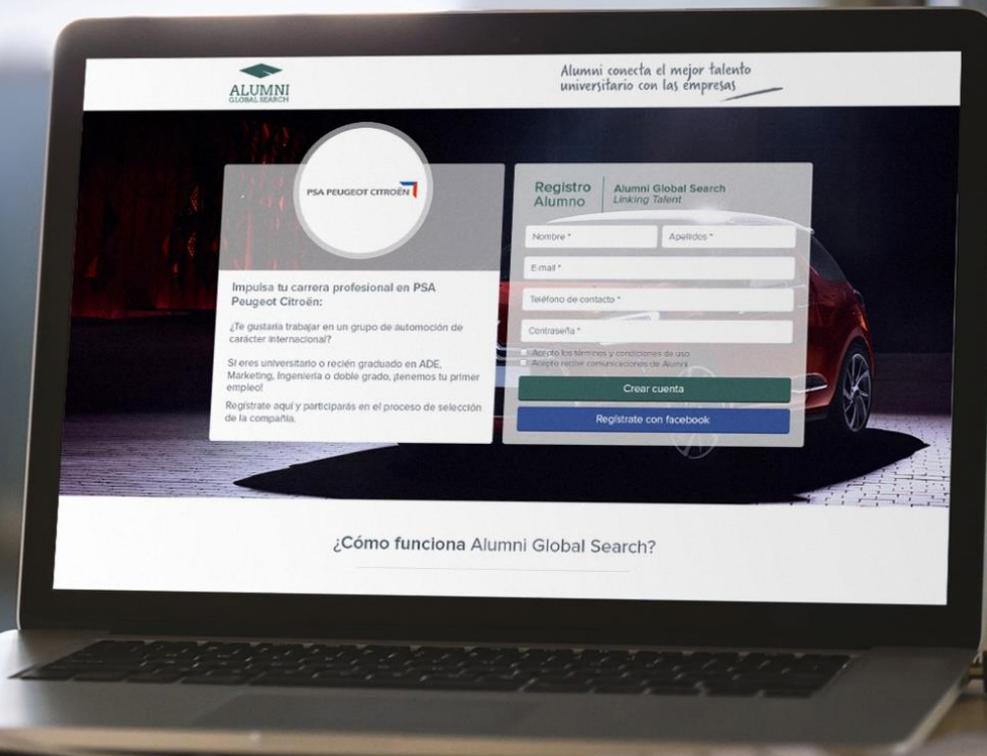


FASE 5: ADJUNTO PILOTO ECONÓMICO (6 MESES)

Seguimiento y control de cuenta de resultados, gestiones contables, imputaciones, administración, calidad y todo lo concerniente a la dirección financiera de la concesión.

PARTICIPACIÓN EN EL PROYECTO GPS

Para participar, registrarse en:
alumnigs.com/landings/universidades



Alumni Global Search

#LinkingTalent



ESPAÑA

Génova 11, 2º Izq.

28004 Madrid

T: (+34) 91 435 79 09

MÉXICO

Presidente Masaryk 62 3º

Col. Polanco 11550 D.F., México

T: (+52) 55 6387 2094



www.alumnigs.com

info@alumnigs.com