

David Chaze

Director General · Director Comercial · Business Development

SERVICIOS FINANCIEROS · SEGUROS · AUTOMOCIÓN

Madrid · dchaze76@gmail.com · linkedin.com/in/david-chaze · DavidChaze.com

Directivo con más de 20 años de experiencia internacional en servicios financieros, seguros y automoción en Europa y Latinoamérica. Especialista en estrategia comercial, business development, optimización de operaciones y gestión del desempeño. Experiencia contrastada en la gestión de carteras multimarca y en la dirección de transformaciones organizativas y comerciales complejas. Líder resiliente y ágil, cuadrilingüe, con una marcada orientación al cliente y una gran capacidad para unir, influir y alinear equipos en estructuras matriciales y entornos multiculturales exigentes.

TRAYECTORIA

2022 – 2026 **Director de Seguros y Marketing** · Stellantis Financial Services España

Madrid · Miembro del Comité de Dirección · Reporte al CEO · 26 colaboradores · 13 marcas del Grupo

- Posicionamiento de SFS como **líder de la financiación de automóviles en España**: más de 1.000 M€ de New Business, **+25 pp** de penetración B2C, **+11 pp** de renovación.
- Gestión del desempeño y del pricing, con **responsabilidad directa sobre el P&L**.
- Estrategia de financiación y seguros y programas de fidelización para las **13 marcas del Grupo** (Peugeot, Citroën, Jeep, Fiat, Opel, Alfa Romeo, DS, Leapmotor, Maserati, Spoticar, etc.).

2020 – 2022 **Director General** · PSA Finance México

Ciudad de México · Miembro del Comité de Dirección · Reporte al CEO Mundial

- Financiación **wholesale y retail**, desarrollo de servicios y seguros.
- Nueva política comercial: **crecimiento de dos dígitos del resultado operativo y del New Business**, **+13 pp** de penetración, **+12 %** de cuota de mercado.
- Reorganización operativa y financiera para optimizar la estructura y los costes.
- Dirección del **Share Purchase Agreement** de la filial, alineado con la estrategia del Grupo Stellantis.

2017 – 2020 **Responsable Comercial Latinoamérica** · PSA Group

Río de Janeiro · Reporte al Director Comercial y de Marketing Latinoamérica

- Estrategia comercial y de marketing LATAM de **Peugeot, Citroën, DS y Opel**.
- Optimización de los costes de distribución y de las operaciones de las filiales de Brasil, Argentina, Chile y México.
- Business Intelligence, profesionalización de los equipos y estandarización de procesos.
- **+20 %** eficacia en campañas comerciales, en un contexto de crisis sucesivas (FX, logística, COVID).

2013 – 2016 **Director Comercial** · Peugeot México

Ciudad de México · Miembro del Comité de Dirección · 12 colaboradores

- Diseño e implantación de una **nueva política comercial B2C/B2B** y optimización de los costes de distribución, que permitieron aumentar la cuota de mercado y reforzar la sostenibilidad y la rentabilidad de la Marca y de su red de concesionarios.
- Profesionalización de los equipos comerciales, refuerzo de los procesos y despliegue de los estándares de calidad.

2009 – 2012 **Director de Posventa** · Peugeot México

Ciudad de México · Miembro del Comité de Dirección · 17 colaboradores

- Desarrollo de la actividad de posventa y recambios; soporte técnico y comercial.
- Optimización de la logística y de los costes: importación, almacenamiento y distribución de recambios.
- Mejora de la satisfacción del cliente: lanzamiento del **Programa de Calidad «La Red Peugeot Cumple»**.

FORMACIÓN

Máster en Comercio Internacional y Management · Univ. Bordeaux IV

Máster · ITESM Monterrey, México

Maîtrise en Marketing y Comercio Internacional · Univ. de València

Licenciatura en Economía y Gestión · Univ. Clermont-Ferrand

IA generativa para profesionales de ventas · LinkedIn Learning, 2026

IDIOMAS

Francés	Lengua materna
Español	Bilingüe
Inglés	Fluido
Portugués	Fluido