

David Chaze

Diretor Geral · Diretor Comercial · Business Development

SERVIÇOS FINANCEIROS · SEGUROS · AUTOMOTIVO

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

Executivo com mais de 20 anos de experiência internacional em serviços financeiros, seguros e setor automotivo na Europa e na América Latina. Especialista em estratégia comercial, business development, otimização de operações e gestão de performance. Experiência comprovada na gestão de portfólios multimarcas e na condução de transformações organizacionais e comerciais complexas. Líder resiliente e ágil, quadrilíngue, com forte orientação ao cliente e grande capacidade de engajar, influenciar e alinhar equipes em estruturas matriciais e contextos multiculturais exigentes.

TRAJETÓRIA

2022 – 2026 **Diretor de Seguros e Marketing** · Stellantis Financial Services España

Madri · Membro do Comitê Executivo · Reporte ao CEO · 26 colaboradores · 13 marcas do Grupo

- Posicionamento da SFS como **líder em financiamento automotivo na Espanha**: mais de 1.000 M€ de New Business, **+25 p.p.** de penetração B2C, **+11 p.p.** de renovação.
- Gestão de performance e de pricing, com **responsabilidade direta pelo P&L**.
- Estratégia de financiamento e seguros e programas de fidelização para as **13 marcas do Grupo** (Peugeot, Citroën, Jeep, Fiat, Opel, Alfa Romeo, DS, Leapmotor, Maserati, Spoticar etc.).

2020 – 2022 **Diretor Geral** · PSA Finance México

Cidade do México · Membro do Comitê Executivo · Reporte ao CEO Global

- Financiamento **wholesale e retail**, desenvolvimento de serviços e seguros.
- Nova política comercial: **crescimento de dois dígitos do resultado operacional e do New Business**, **+13 p.p.** de penetração, **+12%** de market share.
- Reorganização operacional e financeira para otimizar a estrutura e os custos.
- Condução do **Share Purchase Agreement** da subsidiária, alinhado à estratégia do Grupo Stellantis.

2017 – 2020 **Gerente Comercial América Latina** · PSA Group

Rio de Janeiro · Reporte ao Diretor Comercial e de Marketing América Latina

- Estratégia comercial e de marketing LATAM para **Peugeot, Citroën, DS e Opel**.
- Otimização dos custos de distribuição e das operações das subsidiárias do Brasil, Argentina, Chile e México.
- Business Intelligence, profissionalização das equipes e padronização de processos.
- **+20%** eficiência das campanhas comerciais, em um contexto de crises sucessivas (FX, logística, COVID).

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

Cidade do México · Membro do Comitê Executivo · 12 colaboradores

- Concepção e implementação de uma **nova política comercial B2C/B2B** e otimização dos custos de distribuição, permitindo aumentar o market share e fortalecer a sustentabilidade e a rentabilidade da Marca e de sua rede de concessionárias.
- Profissionalização das equipes comerciais, fortalecimento dos processos e implantação dos padrões de qualidade.

2009 – 2012 **Diretor de Pós-Venda** · Peugeot México

Cidade do México · Membro do Comitê Executivo · 17 colaboradores

- Desenvolvimento da atividade de pós-venda e peças de reposição; suporte técnico e comercial.
- Otimização da logística e dos custos: importação, armazenagem e distribuição de peças.
- Melhoria da satisfação do cliente: lançamento do **Programa de Qualidade "La Red Peugeot Cumple"**.

FORMAÇÃO

Mestrado em Comércio Internacional e Gestão · Univ. Bordeaux IV

Mestrado · ITESM Monterrey, México

Maîtrise em Marketing e Comércio Internacional · Univ. de Valência

Graduação em Economia e Administração · Univ. Clermont-Ferrand

IA generativa para profissionais de vendas · LinkedIn Learning, 2026

IDIOMAS

Francês	Língua materna
Espanhol	Bilíngue
Inglês	Fluente
Português	Fluente