

**INFORMACIÓN PERSONAL:**

**Fecha de nacimiento:** 14/04/1989

**Nacionalidad:** española

**FORMACIÓN:**

**2018** – EAE Business School – **Minor: Liderazgo y Comportamiento Personal y Organizacional**, Barcelona (España)

**2017 – 2018:** EAE Business School – **Major: Máster en Dirección Comercial y Gestión de Ventas**, Barcelona (España)

**2012:** TAGO Studies and High developed Business School – **Coaching + autoanálisis**

**2007-2012:** Universidad de Barcelona – **Licenciado en Economía**, Barcelona (España)

**2005-2007:** Escuela Xaloc – **Bachillerato Social-humanístico**, Barcelona (España)

**EXPERIENCIA PROFESIONAL:**

**Octubre 2017 – Actualidad:** **Chequemotiva**, Barcelona (España)  
*Agencia de márketing promocional perteneciente al Grupo 014 Media. Como agencia, Chequemotiva es líder en el sector promocional, con más de 25 años de experiencia, especializada en la elaboración de acciones dirigidas a consumir finales y planes de incentivos a canal.*

**Senior Key Account Manager sector Banca Seguros y Automoción.**

- Responsable Comercial en Cataluña de las cuentas del sector Banca, Seguros y Automoción
- Apertura de las principales cuentas de sector: Grupo Volkswagen, Nissan, Quadis, CaixaBank, Bank Sabadell, RACC.
- Diseño de acciones estratégicas con la finalidad de potencial ventas según necesidades de los clientes. Acciones dirigidas a consumidor final y planes de incentivos y fidelización a canal.
- Vinculados con las principales marcas del mercado: Amazon, El Corte Inglés, Repsol, Netflix, Spotify.

**Abril 2013 – Setiembre 2017:** **OVB ALLFINANZ**, Barcelona (España)

*Multinacional alemana especializada en asesoramiento financiero independiente, con presencia en 14 países de la Unión Europea, y más de 3.000.000 de clientes.*

**Consultor Financiero y Director Comercial.**

- Dirección Comercial. Responsable de 3 equipos comerciales organizados según ubicación de geográfica. Director de oficina en Barcelona, Igualada, y Lleida al cargo de más de 25 consultores.
- Consultor patrimonial de clientes particulares (B2C) y empresas (B2B). Más de 200 clientes en cartera
- Gestión y mantenimiento de la cartera de los clientes, buscando en el mercado las soluciones financieras más adecuadas en relación con los objetivos definidos mediante seguimiento mensual de las carteras de los clientes.
- Coach y directivo responsable de la formación de consultores.
- Inscripción en **DGSFP: AAC00000429**

**Octubre 2012 – Marzo 2013: Habitat Retail Ltd, Chelsea (Londres)**

*Empresa internacional especializada en la comercialización de bienes de equipamiento y decoración para el hogar al por menor. Experiencia internacional.*

**Sales Advisor**

- Trainings: Super-selling, Learning and development sales skills, Self-management, Customers approach, SAP and EXPRO programs)
- Creación y desarrollo de estructuras de venta para mantener y adquirir nuevos clientes.
- Apoyo en la difusión y venta de productos durante la realización de campañas
- Control y distribución de stocks mediante programas informáticos: SAP y EXPRO

**2007 - 2009: Focalizza Assistència Comercial i Marqueting, Barcelona (España)**

*Empresa especializada en estudios de mercado, proyectos de dinamización de la economía local e implantación de servicios comerciales.*

**Consultor de estudios de mercado**

- Planificación y elaboración de encuestas
- Realización de sondeos a comerciantes y consumidores
- Transposición de datos cuantitativos y cualitativos
- Diseño de cuadros y gráficos estadísticos
- Colaboración en la elaboración y edición de estudios de mercado

#### **IDIOMAS:**

**Catalán:** Nativo

**Castellano:** Nativo

**Inglés:** Fluido

#### **INFORMÁTICA:**

**Microsoft Office (Word, Excel, Power Point, Outlook)**

**SAP y EXPRO**

#### **1INFORMACIÓN ADICIONAL:**

- **2000-2012: Federado a nivel nacional en la modalidad deportiva de Waterpolo**
  - 2005: Campeón de España
  - 2005: Torneo Internacional, Vouliagmeni (Grecia)
  - 2006 – 2007: Participación en campeonato de España
- **Carné de conducir y vehículo propio**