

ID-58659 Juan Ignacio

Director de entidad bancaria

Ciudadanía España

Fecha de nacimiento 1971-07-24

Estado civil Casado



Profesional en busca de nuevos desafíos profesionales, capacidad para perfeccionar las estructuras y cultivar equipos cohesivos para cumplir y sobrepasar los objetivos financieros comerciales. Orientado a los resultados y motivado con años de experiencia en ventas y gestión de sucursales. Excelentes habilidades interpersonales.

Experiencia

2020-01 - actualmente	Director oficina Targobank Burgos <i>Burgos</i> • Evaluación condiciones del mercado local e identificar las oportunidades de ventas. Cuáles son y dónde están las verdaderas oportunidades de negocio. Definición de lo que el equipo debe entender como una oportunidad de negocio a partir de la estrategia comercial general de la Entidad. • Desarrollar previsiones, objetivos financieros y planes comerciales y cumplir objetivos y métricas. • Localizar áreas de mejora y proponer medidas correctivas las oportunidades de crecimiento. Compartir conocimientos con otras sucursales sobre prácticas efectivas, inteligencia competitiva, oportunidades de negocio y necesidades. Crear redes de contactos para mejorar la presencia y la reputación de la sucursal y compañía. • Impulsar rol comercial en todo el equipo de la oficina. Sacar lo mejor del personal proporcionando asesoramiento, desarrollo y motivación. La construcción de un sentimiento comercial en todos los miembros del equipo. Apoyando y defendiendo iniciativas que estén alineadas con los objetivos de la oficina. Una actitud positiva cargada de optimismo • Dirigir todos los aspectos operativos: Riesgos, atención al cliente, recursos humanos, administración y ventas. • Gestionar y ampliar la cartera de clientes de la entidad. • Aplicación de estrategias para fomentar la venta. • Cumplimiento de las normativas aplicables en el trabajo diario.
2019-01 - 2019-12	Director oficinas Targobank de Valladolid y Palencia <i>Valladolid</i> • Dirección simultanea de las 2 oficinas de Targobank. Dirección Comercial, Riesgos, Recursos humanos y Planificación, Operativa bancaria.
2018-09 - 2019-01	Gestor de banca comercial Targobank <i>Palencia</i> • Captación y fidelización de los clientes. • Captación clientes potenciales (visitas, llamadas en frío). • Responsable de gestionar la cartera de clientes de la oficina. • Realización de estudios para conceder hipotecas y préstamos. Inicio, revisión, procesamiento, cierre y administración de las solicitudes de préstamos de los clientes.
2010-10 - 2016-03	Director Banca Privada <i>Santander Private Banking, Avila</i> • Gestión clientes Alto patrimonio: Planificación patrimonial, financiera y fiscal. Gestión individualizada, basada en una fuerte relación interpersonal con el cliente. • Especialista Financiero-fiscal, Bolsa, Fondos de inversión y mercados financieros, seguros. • Inversión en activos inmobiliarios, fondos de inversión, SICAV y productos estructurados, gestión de patrimonio mobiliarios y no mobiliario.

- Cultivo y refuerzo las relaciones con clientes.
- Proactividad y atención cuidada al cliente para la consecución de los objetivos marcados.
- Cumplimiento de las normativas aplicables.

2006-05 - 2010-09

Director Oficina Banco Santander

- Gestión de distintas oficinas con equipos entre 2 y 7 personas.
- Control operativo en consecución de resultados.

2004-11 - 2006-05

Jefe Agentes colaboradores Banco Santander

Segovia

- Atención, formación y asesoramiento al Agente.
- Planificación y acompañamiento visitas clientes.
- Realización de actividades para captar nuevos clientes.

2003-01 - 2004-11

Ejecutivo de ventas financiación para Banco Santander

Momentum Task Foce S.L., Ponferrada

- Venta de financiación al consumo a través de Concesionarios de vehículos y comercios
- Realización de actividades para captar nuevos clientes.
- Atención y asesoramiento al cliente.
- Proactividad y atención cuidada para la consecución de los objetivos marcados.
- Aplicación de estrategias para fomentar la venta de préstamos consumo.

2002-11 - 2003-01

Ejecutivo de ventas tarjetas crédito Banco Santander

Marketing Quality Management S.L., Ponferrada

- Impulso de la venta de tarjetas de crédito resaltando sus bondades.
- Seguimiento de la estrategia en ventas.
- Informar a los clientes acerca de sus características y utilización, además de estimular el interés de compra, respondiendo a las preguntas y asesorando sobre el uso de los productos.

Educación

Licenciatura Derecho,

Sin finalizar (pendiente 8 asignaturas), Universidad de Valladolid

Financiera, Certificado Asesoramiento Financiero CAF

Targobank

EFPA

European Financial Planning Association

Master Mercados Financieros

Banco Santander

Fiscalidad Grandes Patrimonios

Banco Santander

Master Bolsas y Mercados

Banco Santander

Normativa Mifid

Banco Santander

Gestión emocional y Neuromarketing

Banco Santander

Dirección y gestión de equipos

Banco Santander

Seguros vida, ahorro y planes de pensiones

Banco Santander

Habilidades

- Trabajo por objetivos
- Gestión del equipo
- Desarrollo y gestión de relaciones
- Organización y planificación
- Toma de decisiones
- Venta cruzada
- Conocimiento de la normativa
- Atención y concentración

Software

- Ofimática 
- Correo electrónico 

Idiomas

- Inglés 
- Francés 