

ID-58580 David

28821. Coslada. Madrid



Algo breve sobre mí:

Estoy perfectamente familiarizado y al día de las herramientas necesarias para la transformación de una empresa a entornos más comerciales, así como para el establecimiento y **ejecución de las estrategias necesarias para conseguir el éxito en los objetivos de la misma.**

FORMACIÓN

Estudios Universitarios:

- Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid. 1.994 – 1.999.
- Técnico Superior en Dirección Comercial y Marketing en la Universidad CEU San Pablo de Madrid. 2011.
- Máster en Dirección Comercial y Marketing. IMAF. 2011
- Executive Coach (Instituto CORAOPS). 2021

Cursos

- "Ley de Contrato de Seguro" Universidad Complutense de Madrid.
- "Banca y seguros" Universidad Complutense de Madrid.
- "Contabilidad jurídica" Universidad Complutense de Madrid.
- "Derecho Comunitario" Universidad Complutense de Madrid.
- "Marketing y Técnicas de Venta y Management".
- "Curso de Agente financiero" y "Sistemas de Venta". Consultoría Dextra (Madrid)
- "Sistemas de Management Metlife – New York". Impartido por Dextra Consultores (Madrid).
- Fiscalidad Avanzada por Epise (Barcelona).
- Formación de Formadores impartido por Dextra (Madrid).
- Curso Avanzado de Negociación Grandes Cuentas.
- Curso de Especialización en seguros de Vida, Mercados Financieros, Seguridad Social y Fiscalidad, impartido por Aviva Vida y Pensiones en un curso intensivo dos meses. Universidad Aviva, Barcelona 2007.
- Cursos diversos de captación, negociación y generación de negocio a través del canal de Brokers y Corredores.
- Dirección de proyectos y procesos. Venta de Consultoría.
- Capacitación directiva.

Seminarios

- Derecho y telecomunicaciones, Universidad Complutense de Madrid.
- Derecho en banca y seguros, Universidad Complutense de Madrid.

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

Junio de 2017 a Marzo 2021, Director de Desarrollo de Negocio en Premaat. Director Comercial

Reportando a Dirección General y Consejo de Administración de la Compañía, máximo responsable de la apertura de la mutualidad a nuevos nichos de negocio, liderando la creación de un canal de ventas mediado a través de corredores de seguros, con excelentes resultados en un breve espacio de tiempo tanto en primas como en la captación de nuevos socios para la comercialización de los productos de la Mutualidad.

Además de la Dirección Comercial de la Compañía apoyado por colaboradores en diversas zonas de España, asumí las direcciones de Marketing y Comunicación y Atención al Cliente, logrando en poco más de un año un alto grado de notoriedad no sólo en los profesionales del sector, sino también en determinados nichos de mercado.

En lo que a Marketing y Comunicación se refiere dentro del Área, estos han sido los principales hitos:

- Creación y supervisión de toda la estrategia de marketing y marca online y offline
- Estrategia online:
 - Definición de KPI's
 - Generación de leads, generación de contenidos en base a los objetivos.
 - Gestión, análisis y segmentación de la información y bases de datos obtenidas.
- Estrategia offline:
 - Elaboración de contenidos de comunicación
 - Gestión de alianzas estrategias para el fortalecimiento de la marca.
 - Organización de ferias y eventos relacionados con la marca.

Interlocutor de PREMAAT con la RFEN como sponsors oficiales, diseñando las acciones necesarias para tratar de optimizar el retorno de la inversión por patrocinio.

2013- 2017 Gerente Canal Mediado en AEGON.

Responsable de la gestión, formación y gerencia de un equipo de ventas formado por 40 Corredores de Seguros con excelentes resultados en lo que a objetivos se refiere.

Además de la Gerencia del equipo, participé de forma activa en diversos proyectos de la Compañía para implementar acciones que ayudarán no sólo a la consecución de objetivos, sino también a mejorar la experiencia con AEGON tanto de clientes como de mediadores.

2012- 2013 Responsable Comercial en Allianz Global Assistance

Responsable Comercial para el Departamento de Banca y TELCOS en Allianz Global Assistance, con especial responsabilidad dentro de la línea de negocio bancario y de seguros.

Se me encomendó además la gestión de las principales cuentas de la Compañía y la creación del Canal Broker, canal que a día de hoy tiene un importante peso en la distribución de los productos de la aseguradora (Asistencia en Viaje y Asistencia Jurídica).

2010- 2012 Director de Zona en Close Brothers

Reportando directamente a la Dirección General en España y Reino Unido, Director de Zona Centro y Norte en Close Brothers Sucursal en España.

Close Brothers es una importante entidad bancaria internacional británica cuyo negocio en España, se basaba en la financiación de primas de seguro a través de la Red de Corredores de Seguros y Grandes Brokers.

Responsable de la captación, fidelización y desarrollo de la zona asignada. Cese en el puesto por cierre de la Sucursal en España.

2008- 2010 Director de Proyectos y Gerente de Ventas en Multiasistencia

Multinacional española dedicada a la externalización de procesos en banca y seguros, servicios de valor y productos de fidelización y conciliación para empresas. Responsabilidades en la captación de nuevos clientes, fidelización de los ya existentes y desarrollo de nuevas soluciones para el sector Banca - Seguros.

Reportando directamente al Director General, fui el máximo responsable comercial en el área de Vida y Salud, estando en contacto directo con las mayores entidades financieras y aseguradoras del país con unos resultados más que notables.

2003- 2008 Gerente de Red en Aviva Vida y Pensiones

Gerente de Red de Agentes y Corredores en Aviva Vida y Pensiones, con una muy alta especialización en vida, productos financieros y Unidades de Previsión Social. Responsable de la Zona Centro en la Captación de nuevos Brokers, formación y gestión del equipo para la consecución de los objetivos marcados por la entidad.

2000- 2003 Ejecutivo de Cuentas en Génesis - Metlife

Dependiendo del Director Comercial, Ejecutivo de Cuentas en Génesis Metlife, como encargado de Nuevos Negocios a nivel nacional, desarrollando la prospección, implementación e implicación de personal en nuevos negocios, gestionando 4 cuentas, 6 empleados y un Canal de Distribución autónomo. Responsable del diseño de productos, acciones de marketing y ampliación del canal de distribución...

HABILIDADES:

- Gran capacidad de comunicación
- Perfil claramente comercial
- Entusiasta, positivo y realista con capacidad para transmitirlo a los equipos
- Análisis de estudios de mercado
- Marketing y ventas
- Comunicación con el cliente
- Capacidad de solución de problemas
- Trabajo en equipo
- Gestión de contratos y recursos humanos

OTROS CONOCIMIENTOS

- Conocimientos de informática a nivel usuario.
- Nivel medio - alto de inglés hablado y escrito. Nivel real. Despachos y reportes en inglés durante varios años.