



ID-59549 DAVID

DATOS PERSONALES

Lugar y fecha de nacimiento: Madrid 22/10/1983
Dirección: 28027 Madrid

EXPERIENCIA LABORAL

Acostumbrado a dirigir y liderar equipos comerciales desde hace más de 8 años, encargándome de su formación y motivación con foco en los resultados y maximizar la calidad de la empresa. Total orientación hacia el cliente, satisfaciendo sus necesidades y buscando su fidelización.

Julio 2020 – Actualmente **Coordinador Canal Mediación Castilla-La Mancha y Responsable oficinas comerciales DKV SEGUROS**

Funciones:

- Ejecutar el plan de expansión de la compañía en Madrid y Castilla-La Mancha. Actualmente dirijo 11 oficinas comerciales, de las cuáles he creado 8 en los últimos dos años.
- Desarrollo equipos comerciales, jefes de equipo y agentes.
- Responsable de la red exclusiva en Madrid y Castilla-La Mancha
- Responsable red de corredores, panel de más 200 corredores, en Castilla-La Mancha.
- Tareas de formación, reclutamiento y desarrollo de agentes. Captación, formación y desarrollo de corredurías.

Marzo 2017 – Julio 2020 **Subdirector Oficina – Nationale Nederlanden – Alcalá de Henares**

Funciones:

- Desarrollo y creación de estructuras comerciales. Dirijo jefes de equipo con una media de 5 agentes cada uno, 8 jefes de equipo distintos, incluidas delegaciones. También me encargo de los agentes
¡Error! Nombre desconocido de propiedad de documento.

profesionales que no dependen de jefes de equipo ya que tienen antigüedad superior a 10 años en la compañía con grandes carteras. Dependen de mí y del Director.

- Apoyo continuo al Director de oficina en todas las funciones de supervisión de equipos, estrategia, entrevistas y contratación.
- Responsable de las políticas de calidad, y planes de actuación en cuanto a mejora de la misma.
- Ejecutar plan de expansión de la compañía, a través de la captación de asesores financieros, formación, acompañamientos etc.

Enero 2016 – Marzo 2017 **Director Comercial – Metlife – Madrid**

Funciones:

- Responsable de captación y formación de agentes y jefes de agentes. Trabajo con equipos comerciales, responsable de su desarrollo y consecución de objetivos.
- Realización de eventos como ferias, presentaciones, Marketing para desarrollar la compañía.
- Encargo de la expansión y desarrollo de la compañía en Madrid.
- Fidelización de clientes y política de calidad.
- Reporte a Dirección Territorial y Director canal Face to Face.

Logros:

- Incremento de ventas respecto al 2015 de un 27% respecto al volumen neto de emisión de pólizas.
- Actualmente al 120% del presupuesto anual de 1.340.000 euros de primas netas
- Aumento del equipo comercial mayor del 300% - Actualmente dirijo un equipo de 38 personas, habiendo comenzado el año 2016 con 13 personas.
- Partimos 2015 con un 72% de calidad en ventas y actualmente tenemos un 89%(Parámetro de persistencia)

Octubre 2008 – Diciembre 2015 **Banco Santander – Director particulares y empresas**

- Director de sucursal en diferentes oficinas de Madrid, con más de seis empleados a mi cargo. Oficinas orientadas a Pymes y particulares de renta media/alta.

Logros:

- 2008 Apertura de nueva oficina en Móstoles consiguiendo un volumen de activo y pasivo en algo menos de cinco años de 17 millones de euros, con sólo dos empleados a mi cargo. 10 millones de € en pasivo y 7 millones de € en activo.
- 2013/2015 Dirección oficina con 7 empleados. Consecución de un beneficio de 1.450.000 euros – 24% más que el año anterior. Oficina con 117 millones de €. Primer año bajo mi dirección creció en 2 millones de € de pasivo y 1,5 millones de euros en activo. Segundo año de nuevo se alcanzaron más de 2 millones de € de media en activo y pasivo, desviando más de 5 millones de € en depósitos a plazo a fondos de inversión, y seguros de ahorro
- Durante seis años conseguí cinco años el incentivo de viajes de seguros, compitiendo con todos los directores de oficina de España, donde sólo se clasificaban 25 directores de más de 2.000 oficinas.

¡Error! Nombre desconocido de propiedad de documento.

Julio 2007 – Septiembre 2008 Banco Santander – Asesor financiero y gerente de empresas

- Puesto basado en gestionar cartera de clientes como comercial en una oficina del Banco con reporte directo hacia el Director Oficina/Zona. Orientado a los clientes en todos los productos y servicios de la entidad de activo y pasivo.

Logros:

- Clasificado entre los diez primeros asesores de España por consecución de objetivos

Octubre 2006 – Julio 2007 – Ing Direct -Especialista Productos de Inversión

- Puesto especializado en asesorar a clientes en oficina física sita en Madrid a cerca de los diferentes productos de inversión ahorro de la entidad tales como fondos, planes, servicio bróker, etc.

Abril 2006 – Octubre 2006 Ing Direct – Staff de Marketing

- Departamento de medios, dentro del departamento de Marketing de la entidad con reporte directo al Director de Marketing.

Funciones:

- Control gastos campañas publicitarias en diferentes medios.
- Elaboración de briefings de Marketing
- Apoyo a todo el departamento de Marketing

Enero 2005 – Abril 2006 - Ing Direct – Gestor Comercial

- Gestor telefónico de la entidad, recibiendo llamadas de diferentes clientes y prestando asesoramiento en todos los productos y servicios de la entidad, salvo préstamos.

Funciones:

- Trabajo comercial, ligado a objetivos
- Venta cruzada y atención, fidelización de clientes

Logros:

- Clasificado como el primer gestor por volumen de ventas durante más de 7 meses seguidos
- Premios comerciales por consecución de objetivos

FORMACIÓN ACADÉMICA

2004 - 2007 Licenciatura en Investigación y Técnicas de mercado

“Universidad Rey Juan Carlos I”, Madrid.

¡Error! Nombre desconocido de propiedad de documento.

2001 - 2004 Diplomatura en Ciencias Empresariales.

“Universidad Carlos III de Madrid”, Getafe (Madrid)

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

2016 – Mediador de seguros grupo B a través de ICEA – 119 horas

2016 – Charlas de inglés en Metlife – Dos horas todas las semanas

2014 -Test Mifid y 199 horas de formación en seguros, según ley actual para poder comercializar seguros en sus diferentes facetas (ICEA) – 50 horas duración

2020 – MBA Executive – EAE Business School

2021 Cursando – Máster en Dirección Comercial – EAE Business School

2013 - Técnicas, habilidades de venta y motivación. Banco Santander a través de la “Universidad de Alcalá de Henares” Madrid – 250 horas de duración

2012 - Liderazgo y dirección de equipos. Banco Santander a través de la “Universidad de Alcalá de Henares” Madrid – 300 horas de duración

OTROS DATOS DE INTERÉS

Inglés: Nivel alto – Actualmente dirijo un equipo de 17 agentes filipinos con los que sólo es posible hablar en inglés

Informática:

- Paquete office: Usuario avanzado
- Bases de datos: Sap, etc. Usuario avanzado
- Internet: Usuario avanzado

Carnet de conducir: B, A Y A2

Vehículo propio.

¡Error! Nombre desconocido de propiedad de documento.