

ID-56356 César

Fecha de Nacimiento: 29/05/1969
Dirección: 28023 Aravaca (MADRID)



Perfil

Actualmente es **Manager de Canales Venta y Call Center en MET Energía España**, comercializadora de gas natural. Se responsabiliza del lanzamiento de los canales de venta en España.

Ha sido responsable de la Gestión del Canal Stands dentro del área de adquisiciones de Barclaycard, unidad de Tarjetas de Crédito de Barclays, con responsabilidad directa en la gestión de la fuerza comercial del canal.

Es experto en Planificación Comercial y en Gestión de Canales de Venta Externa.

Alto nivel de experiencia y conocimiento en diversas áreas de negocio y gestión dentro del sector bancario,

Excelente capacidad de gestión en entornos de alta exigencia. Demostrada capacidad de adaptación a diferentes responsabilidades y equipos multiculturales. **Destaca por tener un perfil negociador y por su capacidad de comunicación.**

Es MBA por la Escuela de Organización Industrial y Licenciado en Empresariales por la Universidad de Alcalá de Henares. Estudio en el Colegio Santa María del Pilar en Madrid.

Experiencia

Junio 2017-Actualmente

Manager Canales Venta Indirectos y Call Center. MET Energía España.

- **Responsable de la Creación y Desarrollo de Canal Indirecto y Call Center. Establecer alianzas estratégicas con partners comerciales. Logros:** Contactación negociación y acuerdo de colaboración cerrado con Canales indirectos (Consultorías/Auditorías Energéticas, , Asesorías Energéticas) de implantación nacional para la comercialización de gas para clientes de nuestro segmento, principalmente Empresas y Comunidades de propietarios con consumos de hasta 20 GWh de Gas. Consecución de Objetivos demostrables tanto en volumen como en margen.
- **Responsable de Planificar la Red Nacional de Canales de Venta** para desarrollar la cartera de clientes (comercialización GAS). Dirección de la fuerza comercial asegurando la existencia de una relación personalizada y directa con los clientes estratégicos. **Logros:** Implantado con éxito el Modelo de gestión Comercial en todo el ciclo de venta tanto para clientes nuevos como de Portfolio. Lanzamiento de acciones para conseguir el conocimiento de la Marca MET y su Propuesta de Valor.
- **Responsable de Planificar y Gestionar la actividad del Call Center externo** de la compañía. Responsable de desarrollar el CRM de gestión comercial (Salesforce). **Logros:** desarrollo e implantación del modelo de Gestión del Call Center con un enfoque comercial dentro de la estrategia de omnicanalidad como base para la captación y gestión de clientes. Implantación de métricas de medición de actividad (KPY's) así como desarrollo de Cuadro de Mandos para el seguimiento de la actividad tanto del Call Center como de los canales de venta. Construcción y adaptación del CRM de la compañía dentro de la plataforma Salesforce.

• **Gestión de Clientes directos: Negociación y gestión directa de clientes de mayor volumen**

- 2012-2016 **Director Comercial Canal Stands. BARCLAYCARD**
- Dirección completa del canal con gestión directa de 4 agencias de fuerza de venta con responsabilidad sobre un equipo de 140 comerciales.
 - Responsable de la implantación de la estrategia comercial de la marca, así como de la planificación de acciones comerciales a nivel producto y campaña dentro del canal y la fuerza de ventas
 - Responsable de mantener y desarrollar la relación con los diferentes partners.
 - Desarrollo e implantación de acciones y procedimientos para asegurar la calidad de la actividad comercial y la prevención y control de fraude.
- 2009-2011 **Manager de Planificación Financiera y Control de Gestión. BARCLAYS BANK.** Responsable de consolidar, analizar y validar los presupuestos anuales a nivel Banco y segmento. Elaboración y presentación ante la Dirección de informes de seguimiento de negocio, volúmenes y márgenes. Responsable de Análisis de Cuenta de Resultados y Balance a nivel segmento y líneas de Negocio.
- 2003-2009 **Manager de Estrategia y Planificación Comercial. BARCLAYS BANK.**
- Responsable de implantación y desarrollo de la estrategia comercial y proyectos dentro del área de Desarrollo de Negocio.
 - Responsable de presupuestación control y seguimiento del negocio de la Red de Oficinas a nivel de objetivos anuales y específicos de campañas. Con responsabilidad en el desarrollo de herramientas de presupuestación y monitorización de resultados a nivel de Segmentos, Red de Oficinas
 - Responsable de análisis y seguimiento de la capacidad comercial de la Red de Oficinas y Segmentos, con desarrollo de herramientas de medición y control.
 - Integración con Banco Zaragozano. Gestión de la implantación del modelo comercial en el nuevo Banco.
 - Proyecto MIFID. Manager del proyecto asegurando la correcta implantación dentro de los plazos requeridos.
- 2001-2003 **Adjunto a la Dirección de Banca Premier. BARCLAYS BANK**
- Responsable de asegurar la correcta implantación de la estrategia establecida para el segmento, apoyando y asegurando la consecución de los objetivos anuales.
 - Responsable de la elaboración de los presupuestos de negocio del segmento y monitorización de su cumplimiento.
 - Apoyo a la red de Centros y Asesores de Banca Premier en su gestión de clientes.
 - Análisis y adaptación de la Propuesta de Valor y participación en la definición de las acciones de marketing del Segmento.
- 1999-2001 **Gestor Cartera Clientes Banca Premier. BARCLAYS BANK.** Asesoramiento financiero/fiscal y gestión de cartera de clientes del segmento Premier. Centrado en clientes con activos en el banco superiores a 250.000 euros, así como su grupo familiar, pequeñas empresas y Pymes.
- 1997-1999 **Programa PDU. BARCLAYS BANK.** Programa de Ingreso en el Banco con duración de 2 años durante los cuales desempeñé los siguientes roles:
- Asesor Comercial en Oficina Bancaria
 - Analista de riesgos de Banca Retail
 - Asesor Comercial en Banca Corporativa
- Sep'96-Feb'97 **Becario Departamento de Calidad. OPEN BANK**
- Feb'96-Jun'96 **Becario Consultoría Sectorial. DBK**

Educación

1994 - 1996 **Master en Dirección de Empresas (M.B.A.)**
Escuela de Organización Industrial (E.O.I.) (Madrid).

1988 - 1993 **Licenciado en Empresariales**
Universidad de Alcalá de Henares (Madrid.)

Formación Adicional

2010 **Programa Experto en Análisis, Planificación y Control de Gestión de Entidades de Crédito** por la Escuela de Finanzas Aplicadas (AFI). Madrid

2008 **Programa de Dirección y Gestión de Proyectos PRINCE 2.** Madrid

2007 **Curso Avanzado de Business Object.** Management Solutions. Madrid

2002 **Programa de Fiscalidad de Productos Financieros.** Centro Estudios Financieros CEF. Madrid

2000 **Programa de Asesoramiento Financiero y Patrimonial.** Analistas Financieros Internacionales (AFI). Madrid.

Idiomas

Ingles (Avanzado)