

CURRICULUM VITAE

ID-50367

39008 Santander (Cantabria)

Fecha de Nacimiento (Lugar): 16 de Enero de 1975 (Madrid)

RESUMEN EXPERIENCIA

Bankinter: Agente Financiero	Febrero 2016 – Noviembre 2018
Andbank: Agente Financiero	Abril 2013 – Enero 2016
Banif: Agente Financiero	Marzo 2012 – Marzo 2013
Citibank España: Citigold Sales Business Manager	Julio 2011 – Noviembre 2011
Citibank España: Citigold Sales	Enero 2010 – Junio 2011
Citibank España: Citigold Head de Banca Personal	Julio 2008 - Diciembre 2009
Citibank España: Director Adjunto del Director Comercial de Banca Personal	Noviembre 2006 - Junio 2008
Citibank España: Citigold Sales & Marketing Manager	Junio 2005 - Octubre 2006
Citibank España: Consultor Financiero	Octubre 2003 - Mayo 2005
Morgan Stanley: Gestor de Patrimonios (Associate)	Junio 2000 - Septiembre 2003
BBVA: Gestor en la Unidad Operativa de Banca Directa	Septiembre 1999 - Mayo 2000
Axa Seguros e Inversiones: Asesor de Inversiones	Septiembre 1999 - Mayo 2000

EXPERIENCIA LABORAL

FEBRERO 2016 – Noviembre 2018: BANKINTER

ABRIL 2013 – ENERO 2016: ANDBANK

MARZO 2012 – MARZO 2013: BANIF

OCTUBRE 2003 – NOVIEMBRE 2011: CITIBANK ESPAÑA

Julio 2011 – Noviembre 2011

Citigold Sales Business Manager: Propuesta Valor y Ejecución del Modelo de Adquisición de clientes Citigold a través del Segmento Citibusiness a Nivel Nacional de B&P y PLC.

Enero 2010 – Junio 2011

Citigold Sales: Gestión exclusiva de clientes CitiGold G2 (200M€ - 500M€) y G3 (> 500M€) TRB: 27MM€ con un CNR generado de 386M€.

- ✓ Número 1 en el Ranking de Ventas y Generación de CNR en 2010 de a nivel nacional.
- ✓ Número 1 en el Ranking de Ventas y Generación de CNR YTD de EMEA (Europe, Middle East & Africa)

CITI INVITATION: 2011 EMEA Chairman's Council Winner: Eslovenia (Hotel Kempinski Palace, Portoroz)

Julio 2008 - Diciembre 2009

Citigold Head de Banca Personal: Reporte directo al Director General (*Wealth Management*)

- ✓ Implementación y Desarrollo del segmento CitiGold en las facetas relacionadas con el modelo de adquisición y marketing.
- ✓ Implementación y desarrollo del modelo de adquisición de clientes CitiGold: búsqueda de nuevos canales/formas de venta, propuesta para los clientes citigold to be, implementación y mejoras en el canal de eventos/seminarios, acuerdos con terceros, desarrollo y mejoras en el modelo de adquisición (y sus procesos) a través de bases de datos (internas y externas).
- ✓ Desarrollo conjuntamente con marketing services de todos los elementos de comunicación y captación de clientes citigold: pitch book, MGMS, privilegios, Mailings, etc...
- ✓ Participación en la coordinación con los diferentes Product Managers del diseño de productos y servicios para este segmento. Formación y apoyo a la red de ventas y a todos los canales de venta disponibles (internet, Citiphone Banking, Agentes, oficinas, etc...)
- ✓ Desarrollo de plan estratégico de posicionamiento de marca y presencia en España.

- ✓ Desarrollo, implementación plan de marketing y campañas comerciales.
- ✓ Desarrollo de alianzas estratégicas/eventos con proveedores de alta gama.
- ✓ Lanzamiento de nuevos productos y servicios dirigidos al segmento de Banca Personal.
- ✓ Seguimiento de plan comercial / Ventas.

Seguimiento cuenta resultados del segmento.

Noviembre 2006 - Junio 2008

Director Comercial Adjunto de Banca Personal CitiGold (Wealth Management) Responsable de la Red Comercial de Asesores Banca Personal (112 asesores), Especialistas en Inversiones (9 especialistas) y Departamento de Asesoría Fiscal (3 asesores fiscales) ubicados en toda España.

Responsabilidad principal de asegurar las metas de productividad, ventas y responsabilidad directa sobre cuentas de resultados sumando +2.000MM€ en recursos, y +40MM€ en ingresos anuales para + 20.000 clientes del segmento exclusivo de Banca Personal a nivel nacional.

Junio 2005 - Octubre 2006

Citigold Sales & Marketing Manager: Principales responsabilidades:

- ✓ Seguimiento diario de resultados.
- ✓ Coordinación con el área de ventas para establecer capacity plans en función de los modelos a utilizar.
- ✓ Responsable del desarrollo, coordinación y mejora del modelo de adquisición de clientes CitiGold, siendo responsable a su vez de la coordinación con los CitiGold Managers y Marketing Services en su implementación y seguimiento.
- ✓ Desarrollo e implementación de las propuestas de inversión estandarizadas necesarias para la venta, pitch book. Seguimiento del uso de estas herramientas.

Octubre 2003 - Mayo 2005

Consultor Financiero: Captación y Gestión de clientes CitiGold. Manejo de una cartera de clientes maximizando la relación con ellos y realizando venta cruzada.

JUNIO 2000 - SEPTIEMBRE 2003: MORGAN STANLEY

Gestor de Patrimonios (Associate): Configuración y gestión de carteras de personas físicas y jurídicas (15 millones de euros) Diseño de estrategias personalizadas de inversión en función de los diferentes perfiles de cada cliente. Analista de mercados en función de CDA (Comité de Distribución de activos)

SEPTIEMBRE 1999 - MAYO 2000: BBVA

Gestor en la Unidad Operativa de Banca Directa de BBVA.

SEPTIEMBRE 1999 - MAYO 2000: AXA SEGUROS

Asesor de inversiones particulares y comercialización de productos financieros (compaginado con BBVA)

FORMACIÓN ACADÉMICA

1994 - 1999: Licenciado en Administración y Dirección de Empresas. Universidad Alfonso X El Sabio.

1994 - 1999: Licenciado en Gestión Internacional de la Empresa. Universidad Alfonso X El Sabio.

INFORMATICA

Conocimientos a nivel usuario avanzado: entorno operativos (Windows), paquete Office (Word, Excel, Power Point), Internet y Correo Electrónico (Outlook), Aplicaciones corporativas (Intranet, Sistema de Gestión de clientes)

IDIOMAS

INGLÉS: nivel medio hablado y escrito.

FRANCES: nivel bajo hablado y escrito.