



ID-52912

Habilidades comerciales y de gestión de equipos, habiendo gestionado equipos de hasta 30 personas y unidades de negocio, colaborando en la creación de dichas unidades y coordinando las mismas con los diferentes departamentos. Orientado al servicio y satisfacción del cliente. Creo firmemente en los líderes que velan por el desarrollo de sus equipos, por la conciliación y por la felicidad en el puesto de trabajo. No hay colaborador más productivo que un colaborador feliz.

CONTACTO



23007, Jaén, Andalucía

APTITUDES

- Inglés – Upper Intermediate
- Microsoft Office-Usuario Avanzado
- Internet y correo electrónico-Usuario Avanzado
- Gestión de equipos
- Dirección de unidades de negocio
- Análisis y planificación financiera
- Marketing
- Dirección estratégica
- Manejo de sistemas ERP y CRM
- Coaching individual y grupal
- Planificación estratégica

FORMACIÓN

Universidad De Málaga, Málaga | 2017

Master Coaching Personal y Grupal

ESADE Business School | 2014

Programa Espacio de Dirección Integral

IDE-CESEM, Madrid | 2002

Master Of Business Administration (MBA)

Universidad De Málaga, Málaga | 2000

Licenciatura Economía

HISTORIAL LABORAL

CG Car-Garantie Versicherungs-AG - Área Sales Manager sur de España (Andalucía, Castilla la Mancha, Extremadura)
2019 – Actualidad.

- Gestión de área de negocio, con un total de colaboradores en cartera de 132. Desarrollo de los programas oficiales de extensión de garantía de fabricante de Volvo, Harley-Davidson, Husqvarna, KTM, Triumph y Ducati.
- Ampliación de cartera de clientes mediante la comercialización de productos de seguro de garantía mecánica a través de gestión de concesionarios oficiales de marca y concesionarios multimarca.
- Seguimiento y monitorización de negocio de colaboradores mediante los cumplimientos de los compromisos adquiridos y seguimiento de los estándares de calidad marcados por CarGarantie.
- Formación a nuevos colaboradores tanto en concesionarios de programa oficial de marca como generalistas a nivel comercial, procesos y procedimientos.
- Gestión de incidencias de calidad y reclamaciones que puedan surgir tanto de clientes como de usuario final.
- Intermediación en siniestros con departamento técnico en caso de ser necesario.

BNP PARIBAS LEASING SOLUTIOS - Area Sales Manager Senior Claas Financial Services. Dirección Área de Negocio Centro-Sur de España (Madrid, Andalucía, Castilla la Mancha, Extremadura, Murcia y Sur Comunidad Valenciana)

2014- 2019

- Desarrollo de área de negocio y gestión del territorio de un total de 18 distribuidores, entre ellos 6 incluidos en Dealer Council (plan especial de concesionarios prioritarios CLAAS) con un volumen de negocio 12 M de €.
- Gestión de soluciones de financiación para el cliente final, ofreciendo soluciones de financiación especializada para clientes del sector agrario, especialmente SL, SA, SAT, SOC. Cooperativas, SC y CB.
- Gestión de riesgos de las operaciones, elaboración de informes de riesgos para presentación en comité.
- Firma de operaciones con apoderamiento hasta EUR 400 K.
- Negociación y gestión con concesionarios de los límites de líneas de Wholesale.
- Negociación y gestión con concesionarios de Rappels anuales por financiación (objetivos de penetración sobre ventas)
- Recuperación de operaciones impagadas, refinanciaciones, recalendarización de pagos, recuperación amistosa de equipos.
- Formación de las campañas de financiación de maquinaria agrícola al equipo comercial de los diferentes concesionarios.
- Desarrollo del proyecto Claas Financial Services, control y seguimiento de los presupuestos de financiación, seguimientos de acuerdo con marca, entidad financiera y concesionario, análisis y desarrollo de productos financieros (leasing, renting, préstamos y seguros), comunicación con concesionarios y jefes territoriales CLAAS, desarrollo de programas de financiación y elaboración de circulares.

Grupo ASV - Director sucursal Seguros Meridiano

2011 - 2014

- Dirección de oficina en la provincia de Jaén con un total de 1,2 M de € de cartera, gestionando 5.000 pólizas con 12.000 asegurados aproximadamente.
- Dirección y desarrollo de equipo comercial y red de agentes colaboradores.
- Red de más de 25 colaboradores mercantiles y laborales en la provincia de Jaén, llevando a cabo labores de captación, formación y desarrollo profesional.
- Gestión de unidad de negocio, cuenta de resultados y KPI's. con incrementos mayores al 20 % tanto en captación de clientes como cifra de negocio, y rentabilidad (BAIT) superiores al 25 %.
- Dirección de recobros por impago y defensa de cartera.
- Gestión de proveedores, negociación de acuerdos para la prestación de servicios, condiciones económicas y aspectos cualitativos.

De Lage Landen BV - Key Account Manager Agriculture Área Sur de España (Andalucía-Castilla La Mancha-Extremadura-Levante)
2008 - 2011

- Diseño y desarrollo de nuevos productos de financiación, análisis de valores residuales, precios y plazos de operaciones en función de la tipología del bien, gestionando diversos acuerdos Vendor, así como cierre de acuerdos con concesionarios independientes.
- Gestión y Análisis del riesgo de las operaciones, con facultades directas de aprobación hasta 120.000 €. Elaboración de informes de riesgos.
- Gestión de la unidad de negocio, incremento de volumen de negocio cumpliendo con los objetivos marcados (Aproximadamente crecimientos del 15 % anual), así como análisis y elaboración de informes de los principales KPI's.

La Caixa - Responsable Comercial de área de Andalucía Oriental de Caixarenting (Caixabank Equipment Finance)
2006 - 2008

- Apoyo comercial y operativo a las oficinas de, en operaciones de arrendamiento financiero y operativo en las provincias de Málaga, Córdoba, Granada, Almería y Jaén, gestionando un total de 200 oficinas y con un volumen de negocio de aproximado de 12 M de €.
- Gestión de la unidad negocio cumpliendo los objetivos marcados, con objetivos de 400 unidades anuales en financiación de vehículos, 8 M de € en bienes de equipo y 1 M de € en renting Tecnológico.
- Elaboración de informes de los diferentes KPI's.
- Desarrollo de Acuerdos Vendor en el sur de España con fabricantes de bienes de equipo y concesionarios independientes.
- Formación del personal de la entidad en arrendamiento operativo y financiero (Renting y Leasing).

Bankinter - Ejecutivo Comercial Banca de Empresas
2002 - 2006

- Responsable de Banca de Empresas de oficina de la plaza. Volumen de negocio de 12 M de € y 150 clientes en cartera.
- Gestión de la unidad de negocio, con cumplimiento de objetivos anuales tanto en captación de clientes, incremento de volumen de negocio y rentabilidad de la misma.
- Elaboración de informes de los diferentes KPI's.

ÉXITOS PROFESIONALES

Colaboración en el desarrollo de Claas Financial Services desde la implantación de la Joint Venture en España. Desarrollando colaboraciones con departamento de operaciones, jurídico, administrativo y financiero.

Incremento del volumen de negocio y penetraciones ejercicio tras ejercicio siempre cumpliendo con el target marcado por la compañía. Crecimiento del 30 % en CarGarantie en mi primer año, cumpliendo ampliamente el target marcado por la compañía.