

ID-59053

Martín Nicolas

LIC. EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Aptitudes

- Capacidad de negociación
- Pensamiento analítico y estratégico
- Trabajo en equipo
- Tolerancia al trabajo bajo presión
- Capacidad de planificación y organización
- Orientación a resultado
- Habilidades de comunicación
- Capacidad de escucha y empatía
- Rápida adaptación a los cambios
- Metodologías Ágiles

Conocimientos generales

Paquete Office: Nivel avanzado CRM

Dynamics: Nivel intermedio

CRM Salesforce: Nivel intermedio

PowerBi. Nivel básico

Idioma Inglés: Nivel avanzado

Resumen

Profesional especializado en impulsar nuevos proyectos con sólida experiencia en el sector comercial tanto en el ámbito de Estrategia, Desarrollo de Negocio y Marketing Digital.

Mi vida profesional se ha desarrollado como consultor de empresas en el área comercial, combinada con una intensa vida corporativa en Garantizar SGR (entidad financiera sin ánimo de lucro que ayuda a conseguir y mejorar la financiación a través del aval a Pequeña y Mediana Empresa, Autónomos, Comercios y/o Emprendedores).

Tengo una fuerte orientación en el área comercial, enfocado en la venta consultiva, negociación, estrategias de acceso al mercado, desarrollo de productos, y formación y gestión de equipos comerciales.

Soy un profesional curioso, versátil, persistente, creativo e innovador. He logrado excelentes resultados en desarrollo comercial con una variedad de productos en múltiples industrias. Me considero una persona trabajadora, eficiente, resolutiva, capacitada para aprender rápido y con muchas ganas de seguir creciendo profesionalmente.

Experiencia laboral

INFOJOBS (GRUPO ADEVINTA)

<https://www.infojobs.net>

Account Manager

Junio 2022 – Actualmente

Enfocado al desarrollo de negocio basado en soluciones de valor añadido para la cartera de cuentas asignadas, las cuales permitan optimizar a las empresas sus procesos de captación de talento y mejorar su posicionamiento como marca empleadora.

Asesoramiento y comercialización de herramientas de gestión on-line que ayuden a los agentes que intervienen en el mercado laboral. Labores de soporte que permitan el flujo correcto de información

GARANTIZAR SGR

<https://www.garantizar.com.ar>

Director territorial - Garantizar Digital

Enero 2020 - Diciembre 2021

Colaboración en la creación y desarrollo de un nuevo Modelo de Negocio Online de la compañía, dirigiendo la gestión comercial, estableciendo las actuaciones necesarias para adaptar la estrategia de Garantizar SGR en el territorio argentino.

Desarrollo de canales comerciales con entidades como Banco Santander, BBVA, Banco Galicia, Banco de la Nación Argentina y Banco Ciudad entre otros, supervisando el éxito de los procesos de la operatoria relacionada al negocio online de la compañía.

Elaboración de un informe de riesgo, indicando la sanción recomendada, y exposición de la operación ante el comité de riesgos, compuesto por la Dirección General, el área de Intervención General y Riesgos.

Supervisión y capacitación del equipo enfocado al crecimiento del negocio y seguimiento de KPIs, mediante la utilización de diferentes metodologías ágiles.

Gestor de Negocios

Junio 2016 - Diciembre 2019

Gestión comercial B2B. Captación de prospectos mediante base de datos, campañas de Marketing o en frío, utilizando CRM de Microsoft Dynamics y PowerBi

Responsabilidades:

Creación de expedientes e informes comerciales de las operaciones en estudio, tratamiento de datos financieros, análisis económico-financiero de la documentación aportada por los socios para estudiar la viabilidad y la capacidad de pago de los empresarios y pymes, crear comparativos sobre la evolución del riesgo y proceso de archivo de la documentación relacionada con los avales en estudio.

Integración de Grandes Empresas a Garantizar SGR, para generar una sinergia con las mismas, para que éstas puedan generar un circuito virtuoso en su cadena de valor, y de esta forma asistir a sus proveedores y/o clientes PyMEs a acceder a las distintas alternativas de financiamiento, pudiendo de esta forma verse beneficiada de forma directa y/o indirecta.

PYME AVAL SGR

<https://www.pymeaval.com/>

Coordinador de desarrollo de proyectos

Junio 2014 - Mayo 2016

Armado, aprobación y puesta en marcha de la SGR. Integración de Socios Protectores, incluyendo el financiamiento a su cadena de valor. Desarrollo de herramientas de financiamiento a través del Mercado de Capitales (descuento de cheques, O. N. y/o fideicomisos financieros con oferta pública) y bancario.

GARANTIZAR SGR

<https://www.garantizar.com.ar>

Jefe de implementación de productos

Enero 2012 - Mayo 2014

Coordinación y control de negocios de Fideicomiso (cadenas de valor), vinculación directa con Bancos; Mercado de Valores; Estructuradores Comerciales; Asesores Legales; Asesores Impositivos; Analistas de Riesgo crediticio; Calificadoras de Riesgo; así como también vinculación con empresas Pymes ya sean, tanto Personas Físicas como Jurídicas.

Asesorías Empresariales

CONAVAL SGR

<https://www.conaval.com.ar>

Buenos Aires | Abril 2020

- Capacitaciones comerciales
- Capacitaciones Operativas

POTENCIAR SGR

<https://www.potenciarsgr.com.ar>

Buenos Aires | Actualmente

- Gestiones Comerciales
- Implementación de un CRM
- Rediseño de procesos