

ROBIN U.

PERFIL

Comercial de desarrollo de negocio con más de 12 años de experiencia en el sector Financiero, Fintech e Inmobiliario. Diseño e implementación de planes comerciales para el incremento de ventas, cuota de mercado y fidelización de clientes.

EXPERIENCIA LABORAL

Sales Manager en Jani-King International (Washington, D.C., USA)

Noviembre 2018 – Presente (trabajo en remoto)

- Captación de nuevos clientes B2B/B2C a través de llamadas en frío en las áreas de Washington DC, Virginia y Maryland
- Detección/venta de servicios adicionales según el análisis de necesidades
- Indagación y respuesta a cualquier inquietud expresada por clientes/empleados. Implementar un plan de seguimiento con la propietaria de la franquicia para asegurar una resolución satisfactoria y oportuna
- Control y compra de inventario y gestión de coste de suministros.

International Real Estate Sales Executive en Bcn Advisors (Barcelona)

Febrero 2018 – Noviembre 2018

- Búsqueda y valoración de propiedades de alto standing y ampliación de la cartera de negocio
- Realización de estudios comparativos para determinar el precio de lanzamiento del producto al mercado
- Negociación y firma de acuerdos de mediación con propietarios y verificación de documentación
- Organización y realización de visitas y asesoramiento durante la negociación y cierre
- Desarrollo de la red de contactos de abogados, prestamistas hipotecarios, proveedores de seguros, y constructores

Global Market Development Manager (Barcelona)

Enero 2016 – Octubre 2017

- Identificación y desarrollo de pipelines de asociaciones internacionales y miembros UHNWI
- Preparación y negociación de contratos e implementación de requerimientos contractuales con la colaboración del equipo legal, IT y portfolio managers
- Innovación de diferentes estrategias “go-to-market” para captar miembros estratégicos en la plataforma
- Generación de más de \$1.1MM en ganancias, 20 acuerdos de partnerships, y 560 nuevos miembros

Branch Manager & Assistant Vice President en PNC Bank (Arlington, Virginia)

Noviembre 2010 - Febrero 2014

- Rescate del cierre de la sucursal con una cartera de \$40MM en depósitos, 2.726 clientes y 5 empleados
- 20% de aumento de la rentabilidad de la sucursal con la colaboración de partnerships estratégicos en el sector y desarrollo de una nueva cultura de venta de los empleados
- Incremento de los objetivos de préstamos hipotecarios un 500% y de préstamos más de un 50%
- 5% de mejora de los KPI de servicio al cliente de 18 sucursales
- 150% de incremento de referencias comerciales colaborando con 8 socios comerciales y 3 sucursales

Financial Center Leader & Loan Officer en BB&T Bank (Alexandria, Virginia)

Mayo 2007 - Noviembre 2010

- Apertura de la primera sucursal Multicultural BB&T y creación del primer comité asesor de sucursal bancaria a nivel nacional
- Creación y ejecución de un plan de acción de ventas de 2 años para conseguir los objetivos de negocio
- Desarrollo de una cartera de negocio de \$15MM en depósitos, 90 cuentas empresa, and 1.200 clientes
- Premiado el primer “Perfect 10” al servicio al cliente en la historia del banco con la visita del Presidente y CEO del banco

EDUCACION

Certificado Agente Inmobiliario de Cataluña en Instituto de Numancia (Barcelona, España)

Septiembre 2017

Máster en Dirección Comercial y Ventas en Universidad de Barcelona (Barcelona, España)

Julio 2015

Business Management Associate Applied Science Degree en Northern Virginia Community College (Alexandria, Virginia, Estados Unidos de America)

Junio 2004

DATOS DE CONTACTO

Paterna, Valencia
Fecha Nacimiento:
22/12/1973

HABILIDADES

Plan de Negocio

Desarrollo de Mercado

Gestión de Procesos de
Venta

Relaciones Postventas

Gestión de Carteras

Resolución de Problemas

Comunicación

Software CRM