

JUAN MANUEL BALDOVINO

Madrid, España |

DESCRIPCIÓN

Cuento con más de 15 años de experiencia en el sector financiero y asegurador, ocupando roles clave en ventas, gestión de cuentas y dirección de equipos. He trabajado liderando oficinas, desarrollando carteras de clientes y diseñando estrategias comerciales. En lo personal, me gusta mucho el deporte y actividades al aire libre.

EDUCACIÓN Y CERTIFICACIONES

LICENCIATURA EN MARKETING <i>Universidad Nacional de la Matanza</i>	Buenos Aires, Argentina <i>Feb. 2017 - Dic. 2019</i>
LICENCIATURA EN PERIODISMO <i>Instituto Superior de Periodismo</i>	Buenos Aires, Argentina <i>Feb. 2006 - Dic. 2008</i>
MIFID II - ASESOR FINANCIERO <i>Centro de Estudios Financieros</i>	Madrid, España <i>Feb. 2025 - Finalizando</i>
DISTRIBUIDOR DE SEGURO (Nivel 2) <i>Instituto e-Learnig del seguro</i>	Madrid, España <i>Jun. 2024 - Dic. 2024</i>

EXPERIENCIA

SAFE GROUP <i>Jefe de equipo / Asesor Financiero</i>	Madrid, España <i>Abril 2025 - Actualidad</i>
- Liderar y motivar al equipo comercial: Establecer objetivos claros, proporcionar coaching y feedback, y fomentar un ambiente de trabajo colaborativo y orientado a resultados. - Desarrollar y Ejecutar Estrategias Comerciales: Diseñar e implementar planes de acción para alcanzar los objetivos de ventas y crecimiento de la zona. - Realizar seguimiento del equipo, identificar áreas de mejora y brindar acompañamiento en la consecución de objetivos. - Identificar y Desarrollar Oportunidades de Negocio: Analizar el mercado, identificar clientes potenciales y desarrollar estrategias para cerrar acuerdos comerciales.	
HOWDEN <i>Ejecutivo comercial / Asesoría en previsión social</i>	Madrid, España <i>Abril 2024 - Abril 2025</i>
- Asesoramiento personalizado en Previsión Social Individual y productos de ahorro/inversión, adaptado a las necesidades de cada cliente. - Captación y fidelización de clientes realizando una exhaustiva prospección. - Gestión activa de una cartera de clientes, optimizando el rendimiento y la satisfacción a través de un seguimiento continuo. - Aplicación de herramientas de segmentación y planificación comercial para establecer rutas de prospección eficaces en zonas asignadas. - Seguimiento y análisis de resultados comerciales, elaborando informes periódicos y previsiones de ventas. - Coordinación con equipos internos para garantizar una experiencia de cliente alineada con los estándares de calidad de la compañía.	
BANCO GALICIA <i>Director de oficina</i>	Buenos Aires, Argentina <i>Dic. 2020 - Nov. 2023</i>
- Dirección integral de la oficina, supervisando las operaciones diarias, la actividad comercial y el cumplimiento normativo bajo un modelo de gestión global. - Liderazgo y coordinación del equipo: establecimiento de objetivos, seguimiento del desempeño, desarrollo de habilidades, apoyo en la operativa diaria y transmisión de los valores y cultura corporativa. - Desarrollo del negocio de la sucursal mediante estrategias enfocadas en la rentabilidad, eficiencia operativa y mejora continua del servicio al cliente. - Identificación y captación de nuevas oportunidades comerciales en el ámbito local, fortaleciendo la vinculación con clientes particulares y empresas. - Coordinación con áreas internas como banca privada, banca corporativa y seguros para ofrecer soluciones financieras integrales. - Segmentación y gestión proactiva de carteras de clientes, con seguimiento de indicadores clave y optimización de la actividad comercial. - Promoción y venta de productos financieros y de riesgo (seguros, créditos, inversiones), alineados con los objetivos estratégicos del banco. - Garantía de una atención al cliente excelente, centrada en la fidelización y satisfacción sostenida. - Elaboración de informes y reporting de resultados a dirección, con análisis de previsiones, seguimiento de objetivos y control del desempeño de la sucursal.	

JUAN MANUEL BALDOVINO

Madrid, España |

BANCO GALICIA

Buenos Aires, Argentina

Gestor de banca empresas

Dic. 2017 - Dic. 2020

- Gestión y desarrollo de cartera de clientes corporativos, con enfoque en fidelización y crecimiento sostenido.
- Prospección activa e incorporación estratégica de nuevos clientes mediante análisis del mercado local y visitas comerciales planificadas.
- Asesoramiento financiero y crediticio integral, adaptado a las necesidades de cada empresa, incluyendo productos de financiación, inversión y medios de pago.
- Promoción de la venta cruzada de productos bancarios, incluyendo seguros, productos de riesgo, líneas ICO, leasing y confirming.
- Análisis de riesgos financieros y seguimiento de operaciones de crédito, garantizando viabilidad y rentabilidad.
- Coordinación con áreas internas (riesgos, tesorería, banca privada y servicios centrales) para ofrecer soluciones personalizadas y eficientes.
- Mejora de procesos operativos y optimización de la experiencia cliente, mediante acciones conjuntas con equipos internos.
- Seguimiento de indicadores comerciales y elaboración de reporting de actividad, asegurando el cumplimiento de objetivos.

BANCO GALICIA

Buenos Aires, Argentina

Gestor de banca premier

Mayo 2015 - Dic. 2017

- Gestión y seguimiento personalizado de una cartera de clientes con ingresos y patrimonio elevado, garantizando un servicio diferencial y de alto valor añadido.
- Asesoramiento integral en productos de ahorro, inversión, financiación y seguros, adaptando cada propuesta al perfil, objetivos y ciclo de vida del cliente.
- Desarrollo de relaciones comerciales de largo plazo, enfocadas en la vinculación total del cliente con la entidad y la mejora de su rentabilidad.
- Prospección y captación activa de nuevos clientes del segmento premier, mediante planificación comercial, análisis del mercado y visitas personalizadas.
- Identificación de oportunidades de venta cruzada y promoción de productos bancarios complejos (fondos, planes de pensiones, seguros, préstamos personales y tarjetas).
- Colaboración con áreas especializadas como banca privada, riesgos, seguros y departamentos de soporte para ofrecer soluciones financieras integrales y resolver incidencias operativas.
- Ejecución de campañas comerciales y estrategias definidas por la entidad, asegurando el cumplimiento de objetivos individuales y del equipo.

BANCO GALICIA

Buenos Aires, Argentina

Gestor de banca personal

Jul. 2014 - Mayo 2015

- Gestión y desarrollo de una cartera de clientes particulares, con enfoque en la atención personalizada y la venta consultiva de productos financieros.
- Comercialización activa de productos de ahorro, financiación, seguros y medios de pago, priorizando la vinculación y rentabilidad del cliente.
- Captación de nuevos clientes mediante prospección, derivaciones y acciones comerciales planificadas en zona.
- Análisis de necesidades financieras y perfil de riesgo del cliente, ofreciendo soluciones adaptadas que impulsen la fidelización.
- Seguimiento de objetivos comerciales, con control de indicadores clave de ventas, actividad y calidad de servicio.

NARANJA X

Buenos Aires, Argentina

Responsable de canales de venta externos

Ago. 2011 - Jun. 2014

- Gestión y supervisión de proveedores de ventas externalizados, garantizando el cumplimiento de objetivos comerciales y estándares de calidad establecidos por la compañía.
- Definición y seguimiento de objetivos de ventas para cada canal externo, con análisis de desempeño y elaboración de reportes periódicos.
- Diseño e implementación de estrategias comerciales orientadas a la mejora de resultados y al crecimiento sostenido de los ingresos.
- Negociación y contratación de nuevos proveedores, asegurando condiciones favorables y alineación con la visión comercial de la empresa.
- Organización y conducción de talleres formativos y sesiones de capacitación para equipos de venta, centrados en habilidades comerciales, producto y argumentario.
- Coordinación transversal con áreas internas (marketing, producto, compliance y operaciones) para asegurar la coherencia del mensaje comercial y la eficacia del canal.

OTROS CONOCIMIENTOS

Idiomas:

Español nativo

Inglés B2

SAP / CRM

Microsoft office - Avanzado