

Datos Personales

- Dirección: **Madrid**
- País de Residencia: **España**
- Código Postal: **28043**
- Fecha de Nacimiento: **19/07/1979**

Experiencia Profesional

- **Empresa:** Payin7. (Desde Octubre 2020- Actualmente)

Área: Fintech. Crédito al consumo.

Puesto: Gestor Grandes Cuentas

Funciones:

- Prospección y captación de grandes cuentas. (online y offline)
- Desarrollo de colaboraciones para aumentar las prescripciones y participación en diferentes alianzas.
- Diseño planes de marketing. Negociación de campañas.
- Acompañamiento en el proceso de implementación.

- **Empresa:** Groupon España. (Desde Mayo 2019 a Octubre 2020)

Área: E- commerce

Puesto: Gestor Grandes Cuentas

Funciones:

- Prospección y captación de cadenas de restauración organizada.
- Gestión de cartera.
- Diseño planes de marketing. Negociación campaña con el cliente
- Gestión de la información: análisis de mercado y competencia

- **Empresa:** Edenred. (Desde Diciembre 2016 a Mayo 2020)

Área: Servicios

Puesto: Gestor Grandes Cuentas

Funciones:

- Gestión de cartera: cadenas de restauración organizada
- Revisión y diseño de estrategias comerciales de las marcas.
- Aumentar el grado de vinculación con la compañía: ventas de servicios de valor añadido
- Supervisión y coordinación de la cartera
- Gestión de la información: tanto afiliados como competencia. CRM.

- **Empresa:** Clarosol Facility Services (Marzo 2015 a Diciembre 2016)

Área: Servicios/ Facility Management

Puesto: Grandes Cuentas

Funciones:

- Prospección de mercado y captación de nuevas cuentas.
- Gestión de cartera y rentabilizar la misma.
- Elaboración de ofertas, toma de datos y valoraciones, tanto sector privado como público. Presentación de proyectos.
- Análisis de mercado, elaboración de informes.

► Empresa: Poliquímica España (Noviembre 2014 a Febrero 2015)**Área:** Industria Química.**Puesto:** Responsable Equipo Comercial (Canal Horeca)**Funciones:**

- Definición estrategia comercial de la empresa
- Análisis de la competencia del sector
- Gestión cartera de Clientes Grandes Cuentas
- Elaboración de informes y documentación comercial
- Cursos de ventas y cierre de negocio

► Empresa: Supeco. Grupo Carrefour (Abril 2014 a Octubre 2014)**Área:** Distribución Mayorista**Puesto:** Consultor Hostelería y Distribución**Funciones:**

- Asesoramiento sobre formato, surtido y precios para hostelería.
- Selección y formación equipo comercial.
- Prospección y Captación de nuevos clientes Horeca y distribuidores.
- Gestión y control del equipo, y sus resultados.
- Análisis de la competencia, estudios de mercado. Elaboración de informes.

► Empresa: Metrogroup. Makro España (Agosto 2011 a Noviembre 2013)**Área:** Distribución. Mayorista**Puesto:** Gestor Comercial.**Funciones:**

- Diseño y optimización de rutas comerciales.
- Implantación de planes de acción, coordinación y seguimiento de los mismos. Seguimiento planes de acción.
- Elaboración y análisis de los informes e información comercial, sector y competencia.
- Análisis de la estrategia marcada por el negocio, e implementarla. Siguiendo las directrices de la gerencia comercial.
- Captación de nuevos clientes, presentación del proyecto, para la orientación de estos clientes hacia los productos y servicios Makro.

► Empresa: Bankinter (Diciembre 2007 a Abril de 2011)**Puesto:** Gestor Grandes Cuentas**Área:** Banca Privada

Funciones:

- Responsable de gestión de cartera, clientes particulares y empresas.
- Asesoramiento y venta en este área
- Aumentar el grado de vinculación con la entidad
- Asesoramiento fiscal.
- Fidelización de clientes

Formación

- *Bachillerato Francés* en Liceo Francés de Madrid.
- *Licenciado en Administración y Dirección de Empresa*. Universidad Autónoma de Madrid. Madrid (España).
- *Curso de Bolsa y Mercados Financieros* por La Bolsa de Madrid. (Año 2000)
- *Seminario de Creación de Empresas*. Área: organización de empresas. Especialidad: análisis de mercado. Universidad Autónoma de Madrid. (Octubre 2003- Febrero de 2004.)
- *Seminario: Efectos de la actividad pública en el Mercado de la vivienda*. En la Universidad Autónoma de Madrid.(Abril – Junio 2005)
- *Estudio de Mercado sector Industrial Español*. Área: organización de empresas. Especialidad: análisis de mercado. Universidad Autónoma de Madrid. (Octubre 2005- Febrero 2006)
- *Programa de Desarrollo de Competencias*. Área: Comunicación. Instituto de Ingeniería del conocimiento. Universidad Autónoma de Madrid.(Octubre 2006- Febrero 2007)

Idiomas

- **Francés:** Nativo
- **Inglés:** Intermediate (First Certificate)
- **Portugués:** Comprensión oral y escrita: intermedio/ Hablado: iniciación.

Más datos de idiomas: *Bachillerato Francés en el Liceo Francés de Madrid. Baccalauréat en Serie ES*

Informática

- **Hojas de Cálculo.** Nivel Avanzado
- **Mail (Correo electrónico).** Nivel Avanzado.
- **Presentaciones.** Nivel Avanzado.
- **Procesador de Texto.** Nivel Avanzado.
- **Access.** Nivel Avanzado.

Otros Datos

- **Disponibilidad para trabajar:** Total.
- **Disponibilidad cambio de residencia:** Total.
- **Carné conducir:** Coche (B).