

CURRICULUM VITAE.

Datos Personales.

David de Castro Godino. Email: dddcastro86@gmail.com
Nacionalidad: española. Teléfono: 691 40 30 44.
Teléfono: 691 40 30 44 Dirección: Avd Marqués de Corbera 32 5ª. CP: 28017 Madrid.

Formación:

- Bachillerato: Nuestra Señora del Buen Consejo.
- FPII Audiovisuales: Cálamo y Cran (2009).
- Master en Venta Consultiva: EAE (2023).
- European Financial Advisor (E.F.A 2021).
- Master Dirección Comercial. (CEREM International Business School 2019)

IDIOMAS

- Español: Nativo perfecto con formación en locución.
- Inglés: Escrito nivel alto. Hablado nivel medio.

Experiencia en UK (6 meses) trabajando y estudiando.

Experiencia en USA (6 meses) trabajando.

Resumen Profesional:

Experiencia comercial: 20 años, subiendo puesto a puesto en todo el organigrama comercial, con productos cada vez más complejos, y con proyectos muchas veces experimentales que han sido consolidados con éxito. Mejora continua con dos titulaciones comerciales (ventas consultivas y dirección comercial) con experiencia demostrada y referencias.

Nivel de negociación muy alto, orientado a los objetivos y a la mejora de procesos, y eficacia comercial a todos los niveles. Mención especial a acuerdos de colaboración y asociación entre empresas. Conocimientos elevados en marketing (tanto directo como indirecto) con muchas campañas a mis espaldas realizando casi todas las labores de un departamento (menos diseño).

Conocimiento y experiencia con todo tipo de clientes (desde particulares, autónomos, pymes, empresas, grandes empresas y cuentas internacionales) cerrando todo tipo de acuerdos.

EXPERIENCIA

C-CH. Más que un caramelo. Director de nuevas líneas de negocio.

Octubre 2024- Actualidad.

Creación y desarrollo del departamento en empresa de productos alimentarios personalizados (creación, fabricación y distribución de chocolates, caramelos, galletas...) Análisis, búsqueda, estrategia, plan de acción, comercialización y fidelización.

Not so Dark. Sales Manager. (CLONE) Account manager

Agosto 2023 hasta septiembre 2024.

Responsable territorial para la integración de marcas de comida digitales en zona centro y norte de España. Labores de búsqueda, selección, negociación, seguimiento y mantenimiento de cartera. Gestión de equipo comercial, estrategia comercial, comercialización y fidelización. Análisis de resultados, coordinación con marketing, creación de campañas, y todas las sub-labores e incidencias propias del sector.

Logros: Mejora de herramientas y protocolos que permitieron duplicar la eficacia en los cierres, y consolidando a las empresas (clientes).

Ascensium Consultores. Director Comercial.

Noviembre de 2021 a marzo 2023. Madrid.

Responsable del departamento de venta. Estrategia, dirección, y ejecución del departamento comercial. Análisis, realización de presupuestos, búsqueda de oportunidades de negocios, colaboradores, negociación, cierre y venta cruzada. Aumento del ticket medio y vida útil del cliente. Visitas a nivel nacional, presentaciones, y resto de proceso de ventas. Consultoría especializada en clínicas dentales.

Logros: Aumento de más de un 35% de ticket medio y aumento de 45% en cartera nueva. Reestructuración del departamento comercial, acciones de marketing, supervisión y análisis de procesos.

Admiral Markets. IB Manager.

Septiembre 2019 a noviembre 2021. Madrid.

Responsable de cartera de socios y colaboradores del broker. Labores de selección, negociación y cierre de empresas, instituciones y particulares para dar servicio de marketing, contratación, eventos, o formación para dar servicios a clientes. Elaboración de análisis de rendimientos, coordinación con departamentos, análisis financieros, incidencias, regulación, calidad.

Logros: Gestión de socios en la desconexión de Reino Unido y reconversión de figura. Gestión de socios tras normativa de la CNMV con figura legal de los mismos.

GKFX International Broker.

Octubre 2015 a septiembre 2019. Madrid.

TENGO REFERENCIAS Y CARTA DE RECOMENDACIÓN.

Ejecutivo de cuentas senior. Labores de comercialización del bróker, así como de servicios adicionales. Captación de clientes y capital principalmente. También realizamos funciones de formador y representación del bróker en seminarios y demás actos relacionados con este tipo de inversiones. Cursos de formación muy especializada con productos apalancados de alto riesgo. Cumplimiento de regulación y normas CNMV. Gestión de equipo comercial, análisis de mercado, formación al personal.

Logros: Formación, gestión y supervisión de equipos, ascenso a ejecutivo senior encargado de grandes cuentas.

Otros puestos de interés:

Supervisor Comercial Izettle: responsable del equipo comercial para campaña inicial de venta de TPV a empresas y autónomos.

Responsable territorial en Groupon: responsable territorial de Baleares, Canarias, País Vasco. Responsable del cumplimiento de objetivos comerciales, cartera de socios (empresas), gestión de incidencias, republicaciones, y todo lo relacionado con las campañas de esos territorios.

Asesor financiero de Banca Privada en ING: Asesor inicialmente con cargo de jefe de equipo de 5 asesores al poco tiempo, para el asesoramiento y contratación de productos de inversión personalizada.

Jefe de equipo en Banesto: jefe de equipo de asesores bancarios para hipotecas del banco Banesto. Después venta cruzada. Equipo de 15 asesores en calle y telefónicos.

Carta Personal:

Algo clave para este tipo de puestos, es la personalidad, filosofía y principios del candidato, ya que se juega la producción y objetivos.

Soy persona muy calmada, que espera lo mejor y se prepara para lo peor, analítico a la fuerza, me gusta ser colaborativo, organizado y autocrítico. En cuanto al equipo, tengo mucha experiencia gestionando equipos, personal de todo tipo (desde malas bestias hasta última generación) sintiéndome en su inmensa mayoría muy orgulloso de los profesionales en los que se llegaron a convertir.

Si algo es complejo, y quieres potenciar ventas, o sacar algo nuevo al mercado, iniciar proyectos, mejorar resultados, y buscas alguien que te arregle todos los problemas que un departamento comercial suele tener, deberíamos hablar, que me comentes los problemas, y podrás comprobar las diferentes soluciones organizadas que puedo poner a tu disposición.