

ID-52609

Madrid

Fecha de nacimiento 22/08/1979



Banca Comercial, con más de 14 años de experiencia, los últimos 4 años en Deutsche Bank y 7 años en Banco Santander. Perfil muy comercial, habituada al trato con Instituciones Públicas y Privadas, gran capacidad de adaptación a las nuevas situaciones, dinámica y habituada a trabajar bajo presión y en equipo. Experiencia en gestión de equipos, clara vocación de servicio, avalándolo múltiples premios trimestrales de Calidad en Banco Santander entre 40 oficinas de Madrid, Castilla La Mancha, Murcia y Baleares. Clara orientación a resultados, ganando en el año 2009 el Incentivo Especial por aumento del volumen total de la oficina en más del 150%. Movilidad nacional e internacional.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

MYTRIPLEA

01/2019 - Actual

Gestora comercial de empresas, siendo las principales funciones; captación y vinculación de la cartera comercial de empresas y autónomos, mediante la financiación y articulación de los distintos productos financieros que ofrece la entidad como alternativa a la banca tradicional mediante la figura de crowdlending. Desde financiación a largo plazo como financiación de circulante, con negociación de las condiciones con las distintas empresas de la cartera y el estudio de las operaciones financieras.

GRUPO GEDESCO

2018

Desde Febrero hasta Agosto como Gestora Comercial de Empresas siendo las principales ocupaciones mantenimiento de cartera comercial, captación y vinculación de empresas y autónomos mediante financiación por distintos vías siendo la más importante la negociación del circulante, el estudio previo de la viabilidad de la operación financiera y cotejo de la documentación.

ING DIRECT

2017

Desde Mayo hasta Octubre 2017 trabajando para ING cómo Gestora Comercial en la oficina de Santa Engracia, con puesto de Atención cliente en sus diferentes vertientes. Tanto realizando estudios de riesgos hipotecarios como personales, y asesorando y estructurando ahorro de los clientes, bien mediante las técnicas digitales propias de ING, cómo líder en banca digital en España y asesoramiento recurrente dentro de las labores encomendadas. Siendo un especial logro estar entre los gestores de esta oficina con más puntuación en trato y calidad de atención a clientes. Habiendo obtenido una formación para uso de Genoma y Twin, que son los sistemas informáticos propios de ING.

DEUTSCHE BANK

2014-2017

Desde Junio del 2014 hasta Marzo 2017 he trabajado para Deutsche Bank mediante el Grupo RB, trabajando en múltiples oficinas, por diferentes oficinas de la Zona de Madrid Norte y desarrollando distintas funciones dependiendo de las necesidades de la oficina, habiendo cubierto distintos puestos de Atención al Cliente, Jefe de Operaciones desarrollando la labor de gestión contable y documental de la oficina. Pasando a ser Gestora Comercial en la oficina Raimundo Fernández Villaverde y Cea Bermúdez en Madrid cubriendo bajas de larga duración. Realizando carteras de inversión de fondos de inversión, planes de pensiones y estructuras de inversión de distintos tipos a clientes con el perfil suficiente según normativa MIFID.

Realizando distintos cursos de formación tanto de las aplicaciones bancarias que se usaban en la entidad, HOST y eBranch, distintos cursos de Compliance y PBC, y cursos sobre distintos productos financieros comercializados; fondos de inversión, planes de pensiones, productos de inversión estructurados y seguros tanto la gama de inversión como de protección.

Desde Julio 2015 hasta Marzo 2016 desempeñando la tarea de **Product Manager y Técnico de Desarrollo comercial del Canal de BanCorreos**, realizando gestión de campañas de promoción y marketing, realización de informes finales y de campaña (Business Case). Seguimiento de acciones comerciales mediante atención directa al cliente y seguimiento postventa, respondiendo a reclamaciones de clientes en última instancia. Evaluación de objetivos y previsión de venta. Elaboración de actas de reunión y elaboración de actas de reuniones y de presentaciones tanto de producto, estrategia y de resultado. Revisión de cumplimiento de procesos realizando tanto la planificación como el reporting, y la revisión de control normativo MIFID por parte de las oficinas, revisando el servicio de asesoramiento financiero y servicio discrecional de cartera. Revisando las normas de conducta sobre clasificación de clientes, test de conveniencia e idoneidad y distinción entre los productos complejos y no complejos para ponerlo en marcha dentro de Canal de BanCorreos. Habituada a trabajar con Microsoft Excel, PowerPoint y Microsoft Word para la gestión de informes y su presentación.

BANCO SANTANDER

2006-2013

Directora de Oficina Comercial (2008-2013). Con direcciones en distintas oficinas de Madrid y Castilla La Mancha. Llevando equipo de hasta 5 personas. Destacando que todos los años he conseguido Premio de Incentivo Anual Banco Santander, haciendo mención especial al año que fui invitada a la convención de directivos y además me gratificaron con un incentivo especial por consecución del más del 150% volumen de la oficina. Y habiendo obtenido diferentes premios por campañas específicas de ventas en productos de seguros, tanto de protección como de ahorro, y tarjetas de crédito. También cabe destacar la labor de calidad en distintas oficinas, habiendo sido recompensada en distintas ocasiones por Premios Trimestrales de Calidad desde año 2012 y 2013, por la oficina situada en la Urbanización de Montepríncipe, con mención especial a oficina situada en Leganés, la cual era de las peores valoradas por los clientes dentro del plan de calidad y mediante el diseño de un plan de calidad y su ejecución durante un trimestre quedó la Primera Oficina de España en mejor evolución de calidad hacia el cliente llegando en el mismo trimestre a estar entre las tres primeras del mismo ranking de la zona comercial.

Subdirectora de Oficina Comercial (2007). Teniendo a dos personas a cargo y controlando los presupuestos de la oficina, gestión documental, elaboración de presupuestos y ejecución. Responsable de calidad en la oficina y de atención a la quejas de clientes en segunda instancia. Realizando labores comerciales y cerrando un plan exclusivo de financiación con la UC3M para equipos informáticos de toda la comunidad universitaria. Especializada en tratar incidencias operativas en la oficina trabajando con distintas aplicaciones bancarias propias de Banco Santander sobre todo con el programa PARTENON, HOST y en última instancia una aplicación de nueva integración, programa Alhambra que alineaba la visión del cliente de forma global, es decir, incluyendo alarmas operativas y comerciales.

Gestor de Clientes en Oficina Comercial (2006-2007). Responsable de la caja y operativa interna en oficina. Desarrollando labores comerciales mediante venta cruzada en el puesto de caja y llevando cartera comercial.

BANCO CETELEM

2006

Gestor de cobros de cartera de Expedientes Impagados y Fallidos, mediante contacto telefónico y negociación para compromiso de pago a corto plazo.

Abogado D. Fidencio Martín

Pasantía (2005). Abogado y Secretario Técnico de la Federación de Empresarios de Puertollano (Ciudad Real).

FORMACIÓN

- Licenciada en Derecho. Facultad Derecho y CCSS de Ciudad Real - UCLM. Septiembre 2004.
- Estancia en la Facoltà di Giurisprudenza della Seconda Università degli Studi di Napoli (Nápoles, Italia) realizando Beca Erasmus, de Febrero a Agosto del 2004.
- Cursos Técnicos Bancarios y de Técnicas de Venta. Destacando MIFID, Operador de Seguros, Prevención de Blanqueo de Capitales, etc. (Adjunto Anexo).

IDIOMAS

- Italiano C2.
- Inglés B1.
- Curso intensivo de inglés a cargo de EF International School of English in Dublín (Irlanda) durante 4 semanas.
- Actualmente realizando Curso de Preparación FCE en Cambridge Institute.

OTROS DATOS DE INTERES

- Permiso de conducir y vehículo propio.