



ID-55617

38111 Acorán,
Santa Cruz de Tenerife
43 años

Formación académica

Licenciatura Derecho (1997/2002)- Centro Universitario Villanueva en Madrid, adscrito a la Universidad Complutense de Madrid.

Licenciatura en Dirección y Administración de empresas (1997/2002)- Centro Universitario Villanueva en Madrid, con especialidades en marketing y finanzas. Bachelor of Science in Business Administration. Universidad de Gales.

Seminarios técnicos jurídicos anuales, materias dirección de empresa, marketing, banca y bolsa, comercio exterior, periodismo, análisis y técnica de valor del mercado, así como varios cursos de gestión y administración de empresas.

Curso de especialización jurídico-empresarial sobre el Derecho de Competencia.

Pasantía Despacho Luis Palacios & Larousse (2002).

Otros cursos:

- | | |
|---|--|
| • Code of Conduct; Respeto en el Trabajo; Diversidad e Inclusión. | • Prevención de Riesgos Laborales Y Protección contra Incendios. |
| • Técnicas de Ventas. | • Protección de Datos de Carácter Personal. |
| • Training Seguros y Convalidación Seguros. | • Control de estrés y Gestión de tiempo. |
| • Hipotecas para sucursales. | |

Idiomas

Inglés: nivel alto hablado y escrito.

2001-2002 Curso de francés. Escuela Oficial de Idiomas de Madrid.

1997- 1999 Curso de inglés para el Toefl en C.E.S.

1996 Título del Trinity College, obteniendo el nivel 11

1996 Curso de francés Escuela SEK- Francia, (Alpes franceses).

1995 Curso intensivo de inglés en Boston School of Moderns languages en Estados Unidos.

Experiencia profesional

Gerente de Operaciones- Gerente de delegación: ADECCO OUTSOURCING TENERIFE. (2019/ 2020)

MISIÓN:

- Dirección del equipo de la Delegación.
- Asegurar el correcto diseño, puesta en marcha y ejecución de los servicios, manteniendo los niveles de calidad y cumplimientos acordados con el cliente sin desviarse del procedimiento de trabajo de la organización.



ID-55617

38111 Acorán,
Santa Cruz de Tenerife
43 años

FUNCIONES:

- Garantizar la adecuación de la propuesta técnica de los servicios presupuestados, siguiendo la política definida por la Dirección de Zona, asignación de responsabilidades entre los Coordinadores Locales para cada uno de los servicios.
- Organización y planificación de los planes de servicio, garantizando la elaboración de los POE (Documento de Información completa del Servicio) su comunicación operativa y la implementación de los mismos.
- Asegurar el diseño de la formación por parte de los Coordinadores.
- Análisis de los parámetros financieros de los servicios gestionados.
- Realizar la gestión comercial necesaria sobre los clientes bajo su responsabilidad.
- Garantizar la comunicación entre el área Comercial, Director de Zona y Coordinador en todo el proceso de servicio al cliente.
- Asegurar la existencia de los procesos fundamentales para la realización de un servicio: POE, manual, tipo de reporting, gestión del stock, seguimiento con el cliente, balance de servicio, planes de mejora...
- Apoyo a la Dirección de Zona en el control de las áreas de Coordinación y Selección de la División mediante el análisis de su actividad y el resultado de los servicios, de acuerdo con los objetivos marcados por la Dirección de la División.
- Acompañamiento y formación a los equipos de Coordinación y Selección para asegurar su desarrollo profesional.
- Figura de Lean Supervisor para las acciones de mejora continua.

Business Unit Manager- Director de Unidad de Negocio: INTERNET 4G CANARIAS S.L (2014/ 2019)

MISIÓN:

- Control, planificación, dirección y coordinación del Canal de distribución cumpliendo con el compromiso de plazos de implantación y entrega de los servicios.
- Garantizar la calidad y los niveles de servicio de los objetivos comerciales.

FUNCIONES

- Responsable distribución y ventas, desarrollo de campañas, inclusión de ampliación de zonas cobertura.
- Análisis y replanteo estrategias marketing por núcleo poblacional.
- Desarrollo, definición Core por Región.
- Evaluación del coste de inversión, impacto, control y supervisión de las nuevas implantaciones.
- Supervisión publicidad y relaciones con los medios.
- Dirección estratégica de negociación y gestión de la distribución en canal.
- Seguimiento departamento de instalaciones y servicio técnico.
- Coordinación con responsable operaciones, logística, financiero y dirección.

Técnico Consultor Interno Unidad de Negocio: SALES LAND, S.L (2012/2014)

Formulación de estrategias. Gestión Administrativa de la unidad de negocio (Cuenta de Clientes Sector Primario y Financiero). Funciones: comunicación cliente interno/externo. Responsable de implementación de estrategia en los departamentos de la unidad de negocio. Análisis y evolución de los recursos para la explotación. Calificación de competencias y organización. Delegación de tareas y puestos. Control y supervisión herramientas de control y gestión documental. Ejecución de acciones de subsanación de incidencias. Traslado de informes al CSO.

Delegado Ventas Zona Transportes: SALES LAND, S.L (2012)

Gestión del equipo a cargo en la zona. Gestión de los recursos en las zonas delegadas. Impulsor de las ventas Control de cumplimiento de las políticas de la empresa en los puestos a cargo. Activación de incidencias



ID-55617

38111 Acorán,
Santa Cruz de Tenerife
43 años

Key Account Manager Tenerife / Madrid SALES LAND, S.L (2011/2012)

Gestionar la información de la cartera de clientes. Gestionar e impulsar las relaciones con el personal que toma las decisiones en la cuenta y a aquellas personas que pudieran influir en ellas. Construir y planificar el plan de las cuentas encargadas de la entidad. Gestionar el proyecto.

Gerente sucursal Bancaria (Assistant Manager): CITIFIN S.A. EFC (2006/2010)

Responsable del funcionamiento eficiente y la rentabilidad de la sucursal bancaria. Responsable del cumplimiento los objetivos fijados por la oficina central, a través de la promoción de la gama de servicios a particulares y empresas. Gestión, evaluación y toma decisiones sobre las peticiones de los clientes y las condiciones de aceptación de líneas de crédito. Responsable del funcionamiento diario de la sucursal, incluyendo la supervisión del personal, realizando el seguimiento y la capacitación de su trabajo. Especializado en áreas de trabajo determinadas, tales como: Servicios corporativos y comerciales para las empresas. Servicios de tarjetas de crédito. Prestación de servicios financieros.

Gestor comercial Banca Personal: CITIFIN S.A. EFC (2003/2006)

Atención al cliente y gestión de incidencias. Emisión y recepción de llamadas de carácter operativo y comercial. Acción comercial de venta de servicios y productos. Tareas administrativas derivadas de la gestión comercial.

Responsable Ventas: RFV CITIBANK (2003)

Control de un equipo de ventas, búsqueda de impulso de la venta en el personal delegado. Control de la Actividad, desde la prospección hasta el cierre. Análisis de la efectividad en porcentaje de cada paso de la labor. Desarrollar y Mejorar las capacidades del equipo.

Consultor Junior Estrategia: IPN3 Ingeniería Promoción Negocios (2003)

Análisis y evaluación del mercado insular en la inserción de nuevos productos. Estudio y conclusiones estadísticas del impacto de venta guionizada y puerta fría. Desarrollo telemarketing y formación al personal de Call-Center. Reporting, archivo de expedientes. Actualización de bases de datos. Atención al cliente.