



ID-59186 IGNACIO

1976

36204 Vigo (Pontevedra)

PERFIL PROFESIONAL

Profesional con amplia experiencia en desarrollo de negocio y liderazgo de equipos comerciales. Conocimiento del mercado empresarial local, habituado a negociación y elaboración de propuestas y servicios adaptados al cliente.

TRAYECTORIA PROFESIONAL

2021- Actualidad: Vinaltia s.l. (colaboración)

Creación / diseño de estrategia de marca, apertura de nuevos mercados y clientes.

2005 – 2021 Santander Central Hispano S.A

2016 -2021	Gestor de empresas
2014-2016	Responsable de zona - Centro de Empresas (Galicia sur)
2011-2014	Director oficina Empresas (Ourense)
2008-2011	Director oficina (Torrevieja – Alicante)
2006-2008	Gestor de Empresas (Alicante O.P)
2005–2006	Gestor de Particulares (Ag. Urbana 2 – Alicante)

Funciones:

- ✓ Venta, contratación y formalización de una amplia gama de productos bancarios, cuentas, tarjetas, seguros, créditos y préstamos hipotecarios.
- ✓ Captación de nuevos clientes e incremento de la vinculación y rentabilidad de los actuales.
- ✓ Gestión de equipos como mando intermedio.

Logros:

- ✓ Participación como único integrante del departamento de empresas en Banco Pastor, consiguiendo los objetivos anuales de captación y negocio durante dos años consecutivos, pasando a formar un departamento de 5 personas tras esos 2 años.
- ✓ Enfrentarme a la crisis inmobiliaria de 2007/2008 en mi primera experiencia como director, en la oficina de Torrevieja (Alicante) y conseguir en un año modificar el perfil del cliente / negocio, pasando de una oficina con el 100% de clientes ligados al sector inmobiliario a una nueva cartera diversificada con clientes de diferentes sectores no afectados por la crisis.
- ✓ Gestión de equipos , en oficinas totalmente antagónicas (Torrevieja con un equipo de 5 personas jóvenes y con poca experiencia y San Cibrao das viñas con un equipo de 7 personas con amplia experiencia y en la etapa madura de su carrera en el banco)
- ✓ Dinamizar el negocio de la oficina de Banco Pastor de San Cibrao das Viñas con la firma de importantes operaciones de financiación y el incremento de negocio por nuevas vías con clientes.
- ✓ Adaptación a dos fusiones y reestructuraciones de entidades consiguiendo que el cambio de plataformas, políticas y productos afectara lo mínimo posible a los clientes.

2000-2002 Editorial Planeta Agente Comercial

Funciones:

- ✓ Prospección y captación de clientes en zona (Galicia)
- ✓ Cierre de operaciones comerciales y reporte a dirección.

2000 -2003 Grupo Zena Pizza (Pizza hut) Encargado de tienda.

Funciones:

- ✓ Encargado de control de elaboración de producto , cumplimiento de estándares , contabilidad interna y RRHH (organización de tareas , supervisión y elaboración de calendarios de trabajo)

Logros:

- ✓ Gestión de RRHH de un grupo entre 25- 30 personas (elaboración de turnos , calendarios, formación y motivación , solución de conflictos ...)

1999 - 2000 Turbotracción S.L. (concesionario Chrysler – Jeep) **Administrativo Comercial**

Funciones:

- ✓ Apoyo al departamento de administración en las labores de contabilidad y facturación.
- ✓ Venta de vehículos.

Logros:

- ✓ Colaborar en la creación de un protocolo para la mejora en la atención al cliente.
- ✓ Participación en ferias de Automóvil, consiguiendo cerrar ventas.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Licenciatura en administración y dirección de Empresas. Universidad de Vigo.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- ✓ Formación continua en área de ventas, desarrollo de negocio, gestión de conflictos y herramientas de gestión
- ✓ Mifid.

IDIOMAS

Inglés: Competencia B1

Gallego: Nativo

INFORMÁTICA

Paquete Office: Nivel competencia profesional