



Dani M.

20 de Enero de 1976 (Barcelona).
Argentona (Barcelona)

Licenciado en Derecho con más de 17 años de experiencia en la comercialización de productos financieros y servicios jurídicos. He gestionado equipos comerciales cumpliendo objetivos marcados. Apasionado de mi trabajo, experto en captación, negociación, seguimiento y partidario del trabajo en equipo.

Experiencia profesional

- 2019-Actualidad **Responsable Audi Empresas.** Motorsol Import S.L. (Barcelona).
- Responsable Departamento Empresas Motorsol Audi.
 - Prospección, renovaciones y gestión de clientes.
 - Negociación de contratos.
- 2018-2019 **Barcelona Site Selector – Business Development.** Euronet Worldwide (Barcelona).
- Colocación cajeros automáticos para turistas (ATM)
 - Prospección, captación y gestión de clientes.
 - Negociación de contratos.
 - Redacción de informes analíticos.
- 2018 **Asesor Comercial Jurídico.** Arriaga Asociados (Barcelona).
- Asesor comercial especialista en Derecho Bancario.
 - Atención a clientes del despacho.
 - Estudio de viabilidad de cada caso.
- 2008-2017 **Director oficina Empresas Catalunya.** Liberbank (Barcelona).
- Captación y gestión de clientes, empresas de facturación de 4M€ a 300M€. Cartera compuesta por un total de 285M€ de los cuales 179M€ son de activo y 106M€ de pasivo. Ámbito territorial de Catalunya, Castellón y Zaragoza. Equipo de 5 personas directas.
 - Supervisar las 16 oficinas de la red minoristas de Catalunya (anteriormente 42 oficinas) en cuanto a los objetivos de crecimiento en pymes con una facturación menor de 4M€.
- 2007-2008 **Gerente de Empresas.** Banco Santander (Mataró).
- Captación y gestión de clientes, empresas de facturación de 4M€ a 100M€. Cartera compuesta por un total de 24M€ de los cuales 18M€ son de activo y 6M€ de pasivo. Ámbito territorial provincia de Barcelona.
- 2004-2007 **Gestor de Pymes.** BBVA (Mollet del Vallés).
- Captación y gestión de clientes, empresas de facturación de 1,5M€ a 4M€. Cartera compuesta por un total de 9M€ de los cuales 7M€ son de activo y 2M€ de pasivo. Ámbito territorial comarca del Vallés Oriental.
 - Asesor Financiero en Mataró y Pineda de Mar.
- 2002-2004 **Gestor Comercial.** Caixabank (Mataró y Cardedeu).

Experiencia laboral

- 2000-2003 **Administrativo.** Institut Català de la Salut (Premià de Mar).
 - Atención al cliente.
 - Admisiones.
 - Gestión de archivo.
- 1998-2000 **Operario.** Correos y Telégrafos (Cabrera de Mar y Malgrat de Mar).
 - Clasificación de correspondencia.
 - Reparto de correspondencia.

Formación Reglada

- 2004 **Licenciatura de Derecho.** UAB (Barcelona).

Formación complementaria

- 2017 Certificado de inglés B2 Cambridge. Training Tutor (Mataró).
2015 Chino inicial. Foment Formació (Barcelona).
2014 **Máster de Community Management, Personal Branding and Social Media Tools.**
EUNCET, Foment Formació (Barcelona).
2000 a 2017 Gestión comercial, análisis del riesgo, análisis de balances, financiación para empresas y particulares, servicios y seguros financieros, normativa legal, atención al cliente, negociación, venta cruzada (periodicidad semestral).

Informática

- Ofimática: Usuario avanzado de Microsoft Office (experto en Excel).
Internet: Usuario avanzado en gestión de social media (LinkedIn, Facebook, Twitter, Instagram, Pinterest) y de Gestión de posicionamiento SEO y SEM.

Idiomas

- Catalán** Lengua materna.
Castellano Bilingüe.
Inglés Nivel medio-avanzado (Varias estancias en Londres y NY).
Italiano Nivel medio (Estancia en Pisa por beca Erasmus).
Chino Nivel inicial.

Otros datos de interés

- Disponibilidad inmediata.
- Carnets de conducir: B y A (coche y moto).