



Currículum Vitae

Luis Miguel ID-56098

Fecha Nacimiento; 27 de Mayo de 1978.

Natural de Madrid.

Dirección; Calafell (Tarragona).DISPONIBILIDAD GEOGRÁFICA

Formación

Diplomatura; Ciencias Empresariales

Esic Madrid

Agosto 1996 a Octubre 1999

Diplomatura; Administración y Dirección de Empresas

Esic Madrid

Febrero 1996 a Enero 2000.

Curso Superior; Dirección de Proyecto.

Uned Bcn.

Abril 2010 a Septiembre 2011

Curso Superior; Gestión y Dirección Comercial.

Uned Bcn.

Marzo 2005 a Abril 2006

Curso formativos variados de formación empresarial y desarrollo interno.

Manual de formación del Formador de redes de ventas.

Idiomas;

Ingles nivel negociación.

Castellano Nativo.

Experiencia

Lt Capital Investment.

- *Consultora Inversión Inmobiliaria.*
- *Director.*
- *Marzo del 2016 actualmente.*

Funciones principales:

- *Gestión de patrimonios.*
- *Búsqueda selección y realización de nuevas operaciones.*
- *Realización de operaciones en inversión o desinversión.*

- Creación de dossiers comerciales.
- Presentación de operaciones a canal financiero.
- Viajar el 75% del tiempo.
 - Oficina en Barcelona y Tarragona, ámbito Nacional.

Conversia Consulting Group.

- Consultora Cumplimiento Normativo.
- Gerente Nacional de Convenios.
- Junio del 2011 al Febrero del 2016.

Funciones Principales;

- Creación, Gestión y Supervisión de la red nacional comercial
- Búsqueda selección y realización de nuevos acuerdos marco.
- Prospección y Acompañamiento de la actividad diaria de los Gerentes de zona.
- Creación de dossiers comerciales.
- Aplicar manuales formativos con metodología de trabajo.
- Viajar el 75% del tiempo.
- Oficina en Barcelona y Madrid, ámbito Nacional.

Península Project Management.

- Promotora Inmobiliaria.
- Director Delegación Canarias y Promociones Inmobiliarias.
- Febrero 2005 a Mayo 2011.

Funciones Principales;

- Director de Promociones Inmobiliarias.
- Búsqueda selección y realización de nuevas operaciones.
- Seguimiento y apoyo al equipo comercial en la realización de ventas.
- Preparación y coordinación de eventos para impulsar las ventas.
- Presentación de operaciones a canal financiero.
- Viajar el 75% del tiempo.
- Oficina en Marbella y Canarias, ámbito Internacional.

Procter&Gamble

- Fabricante y distribuidor de Marcas Gran Consumo y Canal Profesional
- Delegado de Catalunya, Prestiges Brands.
- Junio del 2004 a Enero del 2005

Funciones Principales;

- Visitar la cartera en la zona asignada.
- Realizar campañas comerciales en las marcas premium de cosmética y belleza de la

empresa.

- Consecución de objetivos mensuales y anuales.
- Captación y búsqueda de nuevos clientes potenciales.
- Viajar el 60% del tiempo.
- Oficina en Madrid y Barcelona, ámbito autonómico

Savills Aguirre&Newman

- Consultora Inmobiliaria.
- Asesor Grandes Cuentas
- Febrero 2001 a Abril 2004

Funciones Principales;

- Realización de propuestas a clientes propietarios o demandantes de servicios.
- Negociación y cierre de acuerdos de comercialización.
- Prospección de la competencia para hacer acuerdos de colaboración.
- Consecución de objetivos.
- Reporte a Dirección General.
- Oficina en Madrid, Barcelona y Londres, ámbito Nacional e Internacional.

Knight Frank España.

- Consultora Inmobiliaria.
- Asesor Junior.
- Abril 1999 a Febrero 2001.

Funciones Principales;

- Captación de nuevos inmuebles.
- Realización de visitas a inmuebles.
- Preparación de ofertas.
- Negociación de ofertas.
- Oficina en Madrid, ámbito Local.