



ID-56434 Javier

Ejecutivo Comercial

Madrid

Profesional especializado en el área financiero-comercial, con una dilatada trayectoria en el sector Banca- Seguros, desempeñando durante más de 14 años distintas funciones en un entorno dinámico con el máximo nivel de exigencia. Amplio bagaje laboral en el segmento Empresas, con una sólida experiencia y altos conocimientos técnicos.

Experiencia en gestión de equipos comerciales, elaborando, implantando y realizando seguimiento de las estrategias comerciales, estableciendo las campañas adecuadas para la consecución de los objetivos marcados, acompañando y dando soporte al equipo de colaboradores, así como realizando labores de formación.

Captación de negocio, realizando prospección de mercado para detectar oportunidades de venta. Planificación y seguimiento de visitas comerciales. Presentación de ofertas, negociación, y cierre de ventas con clientes y potenciales clientes, cumpliendo los objetivos marcados.

Soy una persona proactiva, analítica, resolutive, con visión de negocio, habituado al trato con clientes, con grandes habilidades de negociación y de gestión de personas, elevada motivación y capacidad de aprendizaje, así como con rápida adaptación a distintos sectores y puestos. Alta orientación a cliente y resultados.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- **Ejecutivo Grandes Cuentas BPCE Lease (Natixis); noviembre 2019- agosto 2020.** Comercialización de Leasing y Renting a multinacionales y grandes compañías desde la filial de arrendamientos (financieros y operativos) del segundo grupo bancario francés más grande (Groupe BPCE), líder del mercado de Leasing Inmobiliario en Francia. Captación de negocio, enfocada a cumplimiento de objetivos, a través de Leasers y Vendors, previo acuerdo marco de colaboración. Unidad de negocio con producción anual de 140M euros, 1.440 contratos gestionados en el último ejercicio, y más de 400 grandes empresas clientes. Arrendamiento de elementos de transporte, maquinaria, equipos industriales, médicos, agrícolas, obra pública, bienes tecnológicos (IT), proyectos de desarrollo sostenible, Real Estate, ... Estudio de propuestas de inversión de multinacionales y grandes corporaciones, analizando su situación empresarial y sector concretos, así como sus previsiones en el corto y medio plazo. Análisis de Cuentas Auditadas y Estados Financieros en curso de grandes compañías, valorando con ello la viabilidad del proyecto empresarial a financiar. Negociación de márgenes de rentabilidad a aplicar.
- **Subdirector Comercial oficina Empresas CaixaBank; enero 2014- agosto 2019.** Gestión de equipo comercial, financiera y de negocio, orientada a resultados, en unidad de negocio con volumen de 80M euros y base de 1.600 clientes. Elaboración, implantación y seguimiento de planes comerciales. Captación, fidelización, seguimiento, gestión, y asesoramiento de Empresas, Recursos, Inversiones y Seguros (multirriesgo industrial/oficinas, médico, dental, vehículos, hogar, decesos, RC negocio y administradores, vida, accidentes, ciberriesgo, ...). Diagnóstico de la situación empresarial en cada caso concreto, analizando necesidades, objetivos, Rating, Estados Financieros, flujos de tesorería, riesgo Cirbe (Pool bancario), Impuestos presentados, y Planes de Negocio. Análisis de todo tipo de acuerdos societarios elevados a Público. Gestión de Balance, Cuenta de Explotación, y rentabilidad del Centro. Gestión de calidad interna. Estudio y concesión de

operaciones de Financiación NACIONAL (Subvencionada, Cuentas de Crédito, Líneas de Descuento, Anticipos de Crédito, Financiación de cobros y pagos, Avals Técnicos, Comerciales y Financieros, Préstamos personales e hipotecarios); ESPECIALIZADA (Leasing Mobiliario e Inmobiliario, Renting de vehículos y maquinaria, Factoring con o sin Recurso, Confirming de Proveedores y de Clientes); y de COMERCIO EXTERIOR (Líneas de Pre- y Post- Importación y Exportación, Créditos Documentarios de Importación y Exportación, Remesas Simples de Importación y Exportación, Cuentas de Crédito en Divisas, Seguros de Cambio, Avals Internacionales). Gestión de morosidad (preventiva y actual): Seguimiento de financiación concedida. Evolución de Scoring/ Rating. Análisis de apuntes en bases datos de morosidad (Asnef Equifax, Experian Badexcug, Rai). Identificación de causas de demora/impago. Gestión de la deuda en todas sus etapas. Reclamación y requerimientos de pago. Negociación y acuerdos de pago. Reestructuración y Quita de deuda. Seguimiento de procedimientos judiciales y concursos de acreedores. Adjudicación y posterior comercialización de inmuebles: venta y arrendamiento (puesta en rentabilidad).

- **Especialista Banca Personal CaixaBank; diciembre 2011- diciembre 2013.** Gestión comercial, financiera, y de negocio, orientada a resultados, de cartera de 475 clientes Premier (segmento con elevados saldos en la entidad), con un volumen total de 40 MM de euros. Captación fidelización, seguimiento, asesoramiento y gestión de clientes, Recursos, Inversiones, y Seguros de dicho segmento.
- **Gestor Empresas (Key Account Manager) CaixaBank; enero 2008- noviembre 2011.** Gestión comercial, financiera, y de negocio, orientada a resultados, de cartera de 300 Empresas.
- **Gestor Financiero CaixaBank; febrero 2007- diciembre 2007.**
- **Gestor Financiero Banco Popular Español; junio 2006- enero 2007.**

FORMACIÓN ACADÉMICA

- **Máster Dirección Financiera, Banca, y Bolsa** por Eserp Business & Law School (Universidad de Vic- Universidad Central de Cataluña); nov. 2017- julio 2018.
- **Licenciatura Derecho** por Universidad Autónoma de Madrid; 1999- 2006. Estancia Erasmus en Universidade do Minho (Braga, Portugal).

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- **Postgrado Asesoramiento Financiero- Certificación MIFID II, homologado por CNMV** (Comisión Nacional Mercados y Valores), acreditando el cumplimiento de la normativa europea, por Barcelona Business School of Management (Universidad Pompeu Fabra); feb. 2017- nov. 2017.

IDIOMAS

- **Inglés.** Nivel B2+. Diversas estancias en el extranjero (entre otras, trabajo en Nueva York, EE.UU).
- **Portugués.** Nociones para comunicación. Estancia universitaria Programa Erasmus en Braga (Portugal).

HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS

- **Microsoft Office (Excel, Word, Outlook).** Conocimientos avanzados. Usuario habitual.
- **ERP de empresa.** Usuario habitual.

OTROS DATOS DE INTERÉS

- **Carné de conducir B, vehículo propio, disponibilidad para viajar e incorporación inmediata.**