



PERFIL PROFESIONAL

Profesional con sólida trayectoria, enfocado en el crecimiento del negocio a través del desarrollo de alianzas estratégicas y partnerships de alto valor. Amplia experiencia en la captación y gestión de clientes estratégicos, la ejecución de proyectos comerciales y el liderazgo de equipos.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Credit Agricole Leasing & Factoring

Sales Manager — Abril 2023 - Actualidad

- Desarrollo de nuevo negocio, tanto de forma directa con clientes como a través de partners estratégicos.
- Identificación y cierre de nuevas colaboraciones comerciales.

Novicap

Head of Partnerships — Marzo 2022 - Abril 2023

- Dirección del departamento de alianzas, impulsando el crecimiento a través de canales de colaboración.
- Coordinación con los equipos Comercial, de Producto y Marketing para maximizar oportunidades de negocio.

Bravo Capital

Director de Empresas — Marzo 2021 - Marzo 2022

- Gestión y captación de empresas con facturación superior a 20MM€.
- Acuerdos con nuevos Partners y gestión para obtención de leads.

Axesor

Country Sales Manager — Enero 2019 - Marzo 2021

- Dirección comercial nacional en las áreas de Credit Risk y Business Intelligence.
- Definición de estrategia comercial, fijación de objetivos y política de precios.
- Liderazgo de equipos comerciales y participación en negociaciones de alto nivel.

Responsable de Consultoría Pre-Venta — Febrero 2018 - Diciembre 2018

- Coordinación del equipo de consultoría y supervisión de preconsultorías estratégicas.

Customer Credit Risk Manager — Enero 2015 - Enero 2018

- Coordinación de consultores, seguimiento de cartera y pricing de clientes.

Catalunya Caixa — 2003 - Agosto 2014

- **Responsable de Morosidad (2012 - 2014):** Mejora de ratios de morosidad y optimización de procesos.
- **Director de Oficina (Madrid, 2011 - 2012):** Liderazgo de equipo y cumplimiento de objetivos comerciales.

- **Director de Zona Cádiz-Huelva (2010):** Supervisión de 11 oficinas y seguimiento de objetivos globales.
- **Director de Instituciones Andalucía y Canarias (2009):** Gestión del negocio institucional y posicionamiento de marca.
- **Director de Zona de Empresas Andalucía Occidental y Canarias (2008):** Implantación del modelo de banca de empresas y gestión de equipos.
- **Director de Negocio de Empresas Cádiz (2005-2007) y Madrid Centro (2004-2005):** Expansión comercial y captación de nuevas empresas.

Cajasol

Ejecutivo de Cuentas Banca Corporativa y Empresas — 2002 - 2003

- Captación de nuevas empresas y gestión de activos/pasivos corporativos.

Banco Santander — 1998 - 2002

- *Gerente de Empresas Madrid* (1999-2002)
- *Asesor Financiero Sevilla* (1998-1999)
- *Gestor Comercial Sevilla* (1998)

Ogilvy & Mather (Miami, EE. UU.)

Account Manager Junior — 1997

- Gestión de cuentas y conciliación de facturación para clientes internacionales.

BBVA

Gestor Comercial — 1996

FORMACIÓN ACADÉMICA

- **Certificación EFPA (European Financial Advisor)** — Madrid, 2004
Programa EFA Nivel II – Options & Futures (160 h).
- **Executive MBA – ICADE Business School** — Madrid, 2001-2002 (460 h).
- **Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales** — Universidad Complutense de Madrid, 1990-1997.
Especialidad en Desarrollo Internacional.
- **Graduado en Osceola High School** — Florida, EE. UU., 1989-1990.

COMPETENCIAS

- Dominio del entorno **Microsoft Office**.
 - **Inglés:** Nivel medio-alto en comprensión y expresión oral y escrita.
-