



ID-55829 JESÚS

DIRECTOR OFICINA BANCARIA.

EDUCACIÓN

2016 - 2017
MÁSTER EN MARKETING
ONLINE Y
COMUNICACIÓN DIGITAL
Cerem Business School

2014 - 2016
POSTGRADO EXPERTO EN
AHORRO Y PREVISIÓN
Universitat Pompeu Fabra

2014 - 2015
MÁSTER BUSINESS
ADMINISTRATION (MBA)
Cerem Business School

2013 - 2014
POSTGRADO EN
ASESORAMIENTO
FINANCIERO
(CISI – ICWM)
Universitat Pompeu Fabra

1994 – 1999
LICENCIADO EN CC
ECONOMICAS

IDIOMAS

Español: Nativo

Inglés: B2, Hablar, Leer y
Escribir

EXTRACTO

Experto en Banca y Sector Financiero, con amplia experiencia de más de 18 años en puestos tanto de Director de Oficina como de Gestor Comercial. Licenciado en CC Económicas (UAM) y Postgrado en Asesoramiento Financiero (Universitat Pompeu Fabra). Me caracterizo por tener visión de negocio, iniciativa, capacidad analítica, trabajo en equipo y clara orientación a resultados.



Madrid, España.



Disponibilidad para viajes

EXPERIENCIA PROFESIONAL

PERSONAL BANKING ADVISOR | DEUTSCHE BANK SAE

Diciembre 2019 – Actualidad

Rol: Asesor Financiero clientes segmento Banca Personal y Banca Privada.

Funciones y responsabilidades:

- Gestión, desarrollo y captación de clientes de Banca Personal y Banca Privada.
- Desarrollo clientes Banca de Empresas y Negocios.
- Visitas comerciales para prospección, mantenimiento y fidelización de la cartera de clientes. Captación de nuevos clientes. Orientación financiera en materia de inversiones y posiciones pasivas.

DIRECTOR SUCURSAL BANCARIA | CAIXABANK SA

Noviembre 2007 – Agosto 2019

Rol: Dirección de diversas Sucursales bancarias tanto en el ámbito de Banca Retail como en el ámbito de Banca de Empresas.

Funciones y responsabilidades:

- Gestión Comercial de clientes, principalmente de los segmentos de Banca Privada, Banca Premier y Banca de Empresas. Asesoramiento financiero y cierres de venta.
- Visitas comerciales para prospección, mantenimiento y fidelización de la cartera de clientes. Captación de nuevos clientes. Orientación financiera en materia de inversiones y posiciones pasivas.
- Formación de los equipos comerciales que integran la Oficina para el asesoramiento y la venta de productos financieros.
- Aplicación de medidas comerciales para la mejora de la Cuenta de Resultados de la sucursal.
- Control de la administración, la calidad y del seguimiento normativo de la Oficina.

- Elaboración, implantación y seguimiento de planes de acción específicos para la consecución de retos comerciales institucionales basados en la sistemática comercial.
- Reporting diario, semanal y mensual de la evolución del negocio acorde con el Sistema Presupuestario de la Oficina.

Logros: Lideré la apertura de una Sucursal bancaria de empresas en plena crisis económica (noviembre de 2007), situándola en rentabilidad, con captación de más de 200 PYMES y sin crecimiento de la morosidad. Mejor Oficina comercial de Banca Retail de Caixabank en la Zona Sureste de Madrid en 2017. Cumplimiento sistemático de los retos comerciales establecidos por la Institución.

GESTOR DE EMPRESAS | CAIXABANK SA

Julio 2004 – Octubre 2007

Rol: Gestor comercial responsable de la Cartera de Banca de Empresas.

Funciones y responsabilidades:

- Gestión, desarrollo e incremento de la vinculación de los clientes de la cartera.
- Proactividad en la captación de empresas, siguiendo la sistemática comercial establecida.
- Análisis de estudio de operaciones crediticias para su posterior presentación al responsable de la Oficina, y en caso de ser necesario, presentación ante el Departamento de Riesgos
- Diseño de la estrategia comercial para la consecución de los retos institucionales.
- Desarrollo del proceso administrativo para la firma de operaciones crediticias y operaciones pasivas.

Logros: Captación de al menos 60 empresas anualmente. Incremento del 15% anual en posiciones de activo e incrementos de saldos de pasivo en un 10% anual. Incremento del 20% del Resultado de Gestión de la Cuenta de Resultados del negocio de empresas. Promoción directa a Director de Oficina.

AUXILIAR ADMINISTRATIVO | CAIXABANK SA Y BANCO ZARAGOZANO SA

Diciembre 2001 – Junio 2004

Febrero 2000 – Mayo 2001

Rol: Desarrollo de tareas comerciales y administrativas en ambas Entidades Financieras.

Funciones y responsabilidades:

- Relación directa con clientes, principalmente desarrolladas en el puesto de caja, presentado productos financieros y comisionados para atender las necesidades de los clientes.
- Reporting diario de los contactos comerciales, procesos de ventas y cierres de operaciones.
- Ejecución de campañas comerciales institucionales.

Logros: Éxito en el desarrollo de las campañas comerciales de forma recurrente, concluyendo en el ascenso profesional a Gestor de Empresas.

COMPETENCIAS

Orientación al cliente, Flexibilidad y Adaptación al cambio, Organización y Planificación, Visión de negocio, Gestión de Equipos, Pensamiento Analítico, Orientación al logro, Responsabilidad, Toma de decisiones, Compromiso y Proactividad.

HERRAMIENTAS

Microsoft Office (Excel Avanzado), SAP, Windows, Redes Sociales, conocimientos ERP.

OTROS LOGROS

He viajado por más de 20 países (2019 – 2000), estoy jugando en la Segunda División de la Federación Madrileña de Padel, he finalizado en 5 ocasiones la Media Maratón de Madrid (2018,2017,2015,2013,2012), he jugado en mi juventud en la Segunda División Nacional de Baloncesto, he obtenido el Diploma del Curso de Adaptación Pedagógica (CAP 2001 2002).