



CURRICULUM VITAE

LUIS GARCIA-REYES GEIST

DATOS PERSONALES

Fecha y Lugar de Nacimiento: 7 de abril de 1973, Madrid – España.
Domicilio: Travesía de La Brisa nº2, 2º-C, 28760 Tres Cantos (Madrid)
Teléfonos: 611806366 – Móvil; 652163076
E-mail: luisonx20@gmail.com // luis@tlegal.es
Nacionalidad: Española.

FORMACIÓN ACADÉMICA

1998-99: **MAJ (Master en Asesoría Jurídica de Empresas).** Instituto de Empresa (I.E). Madrid.
1992-98: **Licenciado en Derecho.** Universidad Autónoma de Madrid. (UAM)
Colegiado nº 67.727 del Ilustre Colegio de abogados de Madrid.
2005: Seminario de estrategia comercial y técnicas de venta y negociación. Fincas Corral.
1996-1998: Seminario de orientación profesional al Derecho, Instituto de Empresa (IE).
1996: Seminario de Derecho mercantil, Instituto de Empresa (IE). Madrid.
Informática: Habitado a trabajar con Entorno Windows, Hojas de Cálculo, Procesadores de Texto, Presentaciones, Correo Electrónico, Navegadores y Herramientas de Internet y de gestión. Bases de datos jurídicas. SAP, XRT.

IDIOMAS

Inglés: Nivel Alto, hablado y escrito.
Francés: Nivel Alto, hablado y escrito.

EXPERIENCIA LABORAL

Octubre 2023- Actualidad: **Futura Fundación + Top Legal**

Cargo: Delegado/a comercial - Business Developer. Asesor jurídico.

Funciones: Acciones comerciales mediante entrevistas concertadas, presentaciones públicas, campañas comerciales, telefónicas y puerta fría. Estudios de mercado, atención al cliente, intermediación con empresas y organismos públicos, seguimiento y fidelización de clientes y referidos. Asesoramiento jurídico multidisciplinar, selección de personal y voluntariado, formación teórica y práctica.

Febrero 2021- Octubre 2023: **Eurosistema Automovilista. Club Legal y Financiero.**

Cargo: Asesor comercial, jurídico y financiero. Business Developer.

Funciones: Responsable del departamento comercial jurídico y de desarrollo de negocio. Captación de nuevos leads, clientes y socios para el Club y nuevos asuntos en fase judicial y extrajudicial. Mediación y conciliación con abogados y contrarios para la resolución del caso. Asesoramiento jurídico, facturación y fidelización de los clientes. (Crecimiento de un 30% en

facturación desde el primer mes de trabajo) Realización de campañas comerciales para captación masiva de socios, cárteles de coches y camiones, recursos de multas en fase contenciosa, Ley de segunda oportunidad, reclamación de tarjetas revolving. Gestión de cartera, cobros y financiaciones.

Sept 2019- Febrero 2021:

Home Health Products Spain, HHP.

Cargo: Asesor comercial, jefe de equipo. Técnico en andulación, salud y bienestar.

Funciones: Venta directa. Realización de visitas presenciales a domicilio previamente concertadas y seleccionadas por el Call Center. Exposición del producto y la empresa. Análisis de patologías y necesidades del cliente y demostración in situ del producto y tratamiento. Cierre y firma de contrato en la misma visita. Trabajo telefónico de contraofertas y fidelización de clientes. Gestión de cobros y financiaciones para la compra del producto. Intermediación bancaria. Instalaciones y captación de referidos.

Abril 2016- Agosto 2019:

Securitas Direct, España (Empresa de seguridad).

Cargo: Asesor comercial, jefe de equipo. Captación y fidelización de clientes en materia de seguridad.

Funciones: Asesoramiento en materia de seguridad para instalación de alarmas en viviendas y negocios de clientes particulares y empresas. Captación y fidelización de clientes. Venta concertada y puerta fría. Jefe de equipo de hasta 6 comerciales en zona norte. Trabajo telefónico de contraofertas y fidelización y confirmación de visitas e instalaciones. Resolución de incidencias.

Enero 2015 – Abril 2016:

Martínez-Echevarría Abogados, S.L.

Cargo: Ejecutivo comercial. Desarrollo de negocio.

Funciones: Captación de clientes particulares y empresas y asuntos jurídicos, formalización de acuerdos de colaboración con empresas, seguimiento y fidelización de los clientes y colaboradores. Trabajo telefónico de selección, seguimiento, filtrado y agenda de visitas y reuniones.

Enero 13 –Enero 15:

Avanza Iberica Promocomercial, marketing y fuerza de ventas.

Cargo: Gerente. Selección, formación y venta. Dirección de equipos.

Funciones: Funciones de gerencia de nueva oficina en Madrid. Selección y formación teórica y práctica de comerciales para la venta de los productos de nuestros partners de energía (Iberdrola, Gas Natural Fenosa, Eon) seguridad (ADT Grupo Tyco, Visiotech, Stanley), bancarios (Citibank, Barclays Bank), telefonía e internet y para la prestación de servicios de mantenimiento informático tanto a clientes particulares como a empresas. Visitas concertadas y puerta fría.

Negociación directa e intermediación con distribuidores oficiales y proveedores de servicios para la incorporación de nuevos partners/clientes y fidelización de los ya existentes. Coordinación y dirección de equipos formados entre seis y diez asesores comerciales para el asesoramiento, promoción y venta de productos de telefonía e internet y para la prestación de servicios de mantenimiento informático tanto a clientes particulares como a empresas.

Octubre 10 – enero 13:

Lucania Gestión, Legal Outsourcing

Cargo: Responsable de cuenta, Key account manager. Director jurídico y coordinador del equipo de abogados y del call center. Negociación con clientes e intermediación bancaria.

Funciones: Jefe de cuenta del cliente estratégico de la compañía, importante entidad financiera para la gestión y asesoramiento legal de sus operaciones y del recobro de morosidad. Negociación

amistosa y económica con los deudores intermediando con el banco para alcanzar acuerdos de pago, mediante quitas, refinanciaciones y aplazamientos. Operaciones financieras e inmobiliarias, compraventas y subastas. Optimización de los procesos de trabajo y de los recursos asignados.

Septiembre 08–octubre 10:

Agrupalia BPO – G2R

Cargo: Responsable Coordinador del Servicio Jurídico y Servicio Presencial Especial de recobro.

Funciones: Dirección y coordinación del departamento judicial y de gestión presencial/especial para el recobro de morosidad bancaria de los diferentes clientes/entidades financieras. Negociación amistosa con clientes, telefónica y presencial y negociación de contratos con los proveedores. Dependencia directa de la Dirección general.

Marzo 08– septiembre 08:

El Cobrador del Frac, S.L

Cargo: Gestor negociador de deuda.

Funciones: Análisis y gestión de los expedientes de deudas de terceros en nombre de la compañía. Reclamación de deudas de forma telefónica y presencial. Estrategias de cobro, negociación directa y asesoramiento de opciones, aplazamientos, quitas, venta de activos e inmuebles.

Abril 06– marzo 08:

C. Ices Tres, asesoría y consultoría de inversión y financiación.

Cargo: Asesor comercial, analista financiero.

Funciones: Asesoramiento financiero y análisis de riesgo en operaciones de crédito bancario y de capital privado. Intermediación financiera entre el cliente y las entidades bancarias, refinanciaciones y quitas. Registros de impagos.

Asistencia a notarías, redacción de contratos, preparación de escrituras y poderes, verificación legal y fiscal, inscripciones y registros.

Julio 05– abril 06:

Grupo Faster, empresa de gestión de RR.HH.

Cargo: Responsable delegado de zona, asesor comercial, selección de personal.

Funciones: Estrategias de captación y fidelización de cartera de clientes (empresas) en servicios de RR.HH. Prospección de mercado y captación de nuevos clientes reportando directamente a la Dirección Comercial.

Enero 03– julio 05:

Fincas Corral Inmobiliaria.

Cargo: Asesor comercial inmobiliario.

Funciones: Asesor comercial inmobiliario en Fincas Corral, agencia inmobiliaria. Funciones de captación, peritación y gestión de inmuebles. Asesoramiento técnico, legal y económico hasta la venta/adquisición de los inmuebles.

Julio 00 – Enero 03:

Marsanz Abogados.

Cargo: Abogado, asesoría jurídica de empresas.

Funciones: Reclamación de créditos impagos, préstamos personales e hipotecarios. Procedimientos judiciales, interposición de demandas, actos de conciliación ante el SMAC. Procedimientos concursales; quiebras, suspensiones de pagos. Intervención como Letrado y/o Síndico, en nombre y representación de grupos de empresas acreedoras (A.N.F.E.L) y de Crédito y Caución. Leasing, Renting, Factoring y elaboración de contratos. Seguimiento de expedientes, actuación ante los Tribunales.

Currículo Vitae actualizado a mayo de 2024