

ENRIQUE L.

09 / 06 / 1983 (35 años)

RESUMEN PROFESIONAL

Profesional financiero con amplia formación en Económicas y actualmente adquiriendo conocimientos de Derecho a través de un grado en la UNED. Dilatada experiencia en Entidades del sector financiero y empresas multinacionales de primer nivel del sector industrial. Desempeñando puestos de responsabilidad en distintas áreas comerciales a través de la gestión de diferentes negocios integrales y departamentales.

Polivalente, dinámico, orientado a resultados, con gran implicación en los proyectos que desarrolla, organizado, alta motivación y alto nivel de comunicación interpersonal con habilidades de negociación.

Competencias para liderar equipos creando entornos motivados que fomenten la consecución de objetivos a través de la escucha activa y participación de todos los integrantes.

EXPERIENCIA LABORAL

JUNGHEINRICH DE ESPAÑA SAU

Oct 2016 - Marzo 2019

Jefe Dpto. Alquiler y Ocasión Zona SUR y Canarias

- Planificación y seguimiento del plan anual para el Departamento con el objetivo de asegurar su consecución.
- Conjuntamente con el Director de Zona y Director del Negocio, confeccionar y ejecutar los planes de medidas para el desarrollo y ampliación del negocio.
- Análisis continuo del mercado y realización de acciones comerciales para la promoción del negocio, captación de nuevos clientes y mercados.
- Apoyo a los directores y comerciales de zona en sus visitas de negociación y cierre.
- Gestión y control de KPI económicos relativos al Departamento.
- Toma de decisiones sobre las reclamaciones e incidentes con clientes.
- Supervisión y cumplimiento de procesos y normas establecidas por la dirección.

BANCO CAIXA GERAL.

Dic 2006 – Oct 2016

Director sucursal.

- Supervisión del personal, realizando seguimiento y la capacitación de su trabajo.
- Captación, gestión y fidelización de clientes, tanto empresas como particulares, a través de la satisfacción de sus necesidades financieras.
- Elaboración de informes, análisis y seguimiento de todo tipo de operaciones de riesgo para particulares y empresas.
- Consecución de la máxima rentabilidad y cumplimiento con los objetivos fijados por la Dirección Central.
- Estudio de las necesidades y negociación con las comunidades empresariales del área de influencia de la sucursal.
- Promoción y venta de todo tipo de producto bancario y de seguros.
- Toma de decisiones para la aceptación de operaciones de riesgo intentando minimizar el riesgo para el banco.

BANCO CAIXA GERAL.

Dic 2005 – Dic 2006

Asesor Comercial.

- Apoyo comercial al Director de la oficina.
- Captación de clientes y venta cruzada de productos.
- Gestión y asesoramiento financiero y de fiscalidad.
- Seguimiento de la operativa bancaria y control de las partidas contables de la oficina
- Análisis de operaciones de riesgo.

FORMACIÓN ACADÉMICA

- 2013-Actualidad. **Grado en Derecho**. Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED).
- 2004-2005. **Bachelor of Science in Applied Economics**. Programa Europeo Erasmus con **doble titulación** en University of Paisley. Reino Unido.
- 2002-2004. **Diplomatura en C.C. Empresariales**. Universidad de Extremadura.

IDIOMAS E INFORMÁTICA

- **Inglés:** Comprensión y conversación fluida.
2007. **“English Study Program”**. 48 horas. EF International Language Schools. Fordham University. New York.
2005. **“Upper-Intermediate English Course”**. 44 horas. University of Paisley. Reino Unido.
- 2004-2005. **“Intermediate Business English B2”**. 150 horas. University of Paisley. Reino Unido.
- Paquete **Microsoft Office, Internet y Bases de Datos**.
 - Programas informáticos bancarios (TF, 3270...) y de gestión como SAP y CRM.

TÉCNICAS COMPLEMENTARIAS

- 2017. Personal Mastery - Jungheinrich Way of Leadership. 21 horas. Shared Mastery.
- 2006-2009. **Curso Superior de Dirección y Gestión Bancaria**. 230 horas. CEU Escuela de Negocios. Universidad San Pablo.
- 2006. **Comunicación Interpersonal: Comunicación Eficaz**. 66 horas. Forem
- 2003. **Comercio Internacional: Claves, Tendencias y Técnicas**. 40 horas. Universidad de Extremadura.

CAPACIDADES Y COMPETENCIAS SOCIALES

Esfuerzo, facilidad y rapidez de aprendizaje, habilidades comerciales, comunicativas y con visión para los negocios, extrovertida y creativa ante resolución de problemas, capacidad para trabajar en equipo, empatía, seguro y con iniciativa, capacidad de liderazgo.

OTROS DATOS DE INTERÉS

- Permiso de conducir B1.
- Residencia en Sevilla.