

ID-51738 Raúl



* Datos Personales:

Dirección: C/ Madrid - Burgos

28710 El Molar,(Madrid)

Fecha Nacimiento: 05/11/1980

Resumen profesional

Perfil profesional encuadrado en el área comercial, venta consultiva. B2B y B2C.

Vocación de servicio, mantenimiento y desarrollo del cliente.

Actitud proactiva, liderazgo y buen desempeño del trabajo en equipo.

Disciplinado y con gran facilidad para relacionarme en todos los ámbitos.

Enfocado a objetivos y en búsqueda constante del éxito.

Aptitudes

Escucha activa	Gestión del tiempo
Habla	Servicio al cliente y al personal.
Administración y gestión	Pensamiento crítico
Juicio y toma de decisiones	Supervisión
Persuasión	Idioma inglés

Experiencia

Business Development Manager 08/2019 hasta 03/2020

JUUL Labs. – Madrid

Delegado comercial, sector electrónica de consumo canal estanco y gasolineras. Gestionando (Farmer) y ampliando (Hunter) la cartera de clientes. Venta consultiva B2B liderando el canal y supervisando cumplimiento de los acuerdos alcanzados. Gestión de actividades promocionales y activaciones dentro del punto de venta. Comunicación corporativa y gestión de Stocks y materiales promocionales.

Sales Manager 02/2017 hasta 05/2019

Stannah Incisa, S.L.U. – Badalona, Catalunya

Representante comercial territorial, dentro del sector ingeniería proporcionando todo tipo de soluciones de movilidad, (sillas salvaescaleras y plataformas).Abarcando toda la zona centro de la geografía nacional. (Madrid, Guadalajara, Cuenca, Soria, Ciudad Real).

Desarrollando todas las labores de la venta B2C (particulares)y B2B

(principalmente organismos públicos y entidades bancarias), Captación de clientes, Gestión de leads, visita comercial, recabar información necesaria para el buen fin de la operación, realización de oferta /presupuesto, negociación márgenes, cierre, y seguimientos.

Uso de software Logalty, para financiación de operaciones mediante firma digital.

Reporte a dirección comercial del estado de las operaciones, y de las actuaciones realizadas para el cumplimiento de objetivos.

Gestor de patrimonios 01/2016 hasta 01/2017

Qrenta AV, S.A. - Sede Madrid – Madrid, Comunidad de Madrid

Captación de patrimonio y asesoramiento financiero personalizado.

Realización de operaciones financieras en base al perfil de riesgo del cliente, su capacidad patrimonial y su tipo impositivo.

Desarrollo e incremento de la cartera de clientes y de sus posiciones.

Creación de un equipo propio de gestores patrimoniales y su dirección.

Impartir formación técnica y comercial a los nuevos incorporados, acompañamientos y motivación al equipo.

Realización de eventos, visitas comerciales, cierre de acuerdos con entidades bancarias para soporte técnico, depositaría custodia etc.

Consultor de banca personal 01/2009 hasta 12/2016

Banco Mediolanum – Madrid, Comunidad de Madrid

Entidad en la que empezando de cero, pude crear y desarrollar mi propia

cartera con más de 200 clientes. Alcanzando el grado senior de consultor.
Gestión de cuentas corrientes, divisas, venta de fondos de inversión, planes de pensiones y seguros.

Dirigir equipos de venta en línea con los objetivos de la compañía.

Acompañamiento en visitas comerciales a los nuevos incorporados.

Utilización de las herramientas y software de banca para la contratación de todos los productos. (plataforma all funds, CRM, firma digital, intranet y agenda del equipo).

Organización de eventos y patrocinios para una mayor presencia de marca, con actividades de ámbito local.

Promotor Inmobiliario 06/2005 hasta 02/2009

Actividad profesional por cuenta propia, creando Copinsur S.L. siendo el administrador de la sociedad y desempeñando las siguientes funciones:

Captación de suelos, negociación, búsqueda de financiación, realización de todas las gestiones técnicas y administrativas requeridas para la realización íntegra de la promoción, Finalmente la comercialización del producto.(Viviendas y locales)

-Gestión y coordinación de proveedores, subcontratas, técnicos , arquitectos y administraciones públicas para una optimización de los resultados en la tarea multidisciplinar del promotor inmobiliario.

Técnico de Medioambiente 01/2004 hasta 06/2005

International Environmental Products – Madrid, Comunidad de Madrid

Responsable de proyecto; Supervisión, coordinación y asignación de los recursos para el desarrollo del trabajo técnico de campo, en el área de remediación de suelo.

Formación académica

Certificado O.B.S (operador banca seguros): Grupo B módulo específico por ramos

Centro de estudios del consejo general de mediadores - Barcelona, Catalunya

Vida, accidentes, asistencia sanitaria y pensiones

Certificado C.E.F.: Curso Formación Financiera Dic 2010

Centro de estudios financieros - Madrid, Madrid

Sector bancario y su operativa, instrumentos financieros y mercados.

Post Grado: Derecho urbanístico Jun 2007

Ilustre Colegio de Abogados de Madrid - Madrid, Comunidad de Madrid

Licenciado en Derecho: Licenciado en derecho Jun 2006

Universidad Autónoma de Madrid - Madrid, Comunidad de Madrid

Éxitos Profesionales

Premio otorgado por Banco Mediolanum, en captación de clientes. (año 2010)