

ROBIN

PERFIL

Gerente de desarrollo de negocio con más de 12 años de experiencia en el sector Financiero, Fintech e Inmobiliario. Diseño e implementación de planes comerciales para el incremento de ventas, cuota de mercado y fidelización de clientes. Capacitación y asesoraría a equipos comerciales para optimizar la efectividad en la prospección, presentación de la propuesta de valor, superación de objeciones, incremento de ventas y desarrollo de relaciones.

EXPERIENCIA LABORAL

Global Market Development Consultant en Opportunity Network - (Barcelona)

Noviembre 2018 – Diciembre 2018

Global Market Development Manager

Enero 2016 – Octubre 2017

- Identificación y desarrollo de pipelines de asociaciones internacionales y miembros UHNWI
- Preparación y negociación de contratos e implementación de requerimientos contractuales con la colaboración del equipo legal, IT y portafolio managers
- Innovación de diferentes estrategias “go-to-market” para captar miembros estratégicos en la plataforma
- Generación de más de \$1.1MM en ganancias, 20 acuerdos de partnerships, y 560 nuevos miembros

International Real Estate Sales Executive en Bcn Advisors (Barcelona)

Febrero 2018 – Diciembre 2018

- Orientación y ayuda a clientes en estrategias de marketing, negociación de precios, y temas legales
- Realización de estudios comparativos para determinar el precio de lanzamiento del producto al mercado
- Análisis de las necesidades tanto de compra como financieras ofreciendo opciones y soluciones
- Desarrollo de la red de contactos de abogados, prestamistas hipotecarios, proveedores de seguros, y constructores

Branch Manager & Assistant Vice President en PNC Bank (Arlington, Virginia)

Noviembre 2010 - Febrero 2014

- Rescate del cierre de la sucursal con una cartera de \$40MM en depósitos, 2.726 clientes y 5 empleados
- 20% de aumento de la rentabilidad de la sucursal con la colaboración de partnerships estratégicos en el sector y desarrollo de una nueva cultura de venta de los empleados
- Incremento de los objetivos de préstamos hipotecarios un 500% y de préstamos más de un 50%
- 5% de mejora de los KPI de servicio al cliente de 18 sucursales
- 150% de incremento de referencias comerciales colaborando con 8 socios comerciales y 3 sucursales

Financial Center Leader & Loan Officer en BB&T Bank (Alexandria, Virginia)

Mayo 2007 - Noviembre 2010

- Apertura de la primera sucursal Multicultural BB&T y creación del primer comité asesor de sucursal bancaria a nivel nacional
- Creación y ejecución de un plan de acción de ventas de 2 años para conseguir los objetivos de negocio
- Desarrollo de una cartera de negocio de \$15MM en depósitos, 90 cuentas empresa, and 1.200 clientes
- Premiado el primer “Perfect 10” al servicio al cliente en la historia del banco con la visita del Presidente y CEO del banco

EDUCACION

Máster en Dirección Comercial y Ventas

Universidad de Barcelona

Julio 2015

Certificado Agente Inmobiliario de Cataluña (AICAT)

Instituto de Numancia (Barcelona)

Septiembre 2017

Business Management Associate Applied Science Degree

Business Management Associate Applied Science Degree with specialization in Finance

Business Management Associate Applied Science Degree with specialization in Int'l. Business

Northern Virginia Community College

Junio 2004



45 AÑOS

HABILIDADES

Plan de Negocio

Desarrollo de Mercado

Gestión de Procesos de Venta

Relaciones Postventas

Gestión de Carteras

Resolución de Problemas

Comunicación

Software CRM