



Mariano Barco Fernández

Dirección: Cl. Arturo Soria 4, C, At. A, 28806, Alcalá de Henares, Madrid
Tel: 665 61 69 00 | **Email:** mbf2210@hotmail.com

Perfil profesional

Profesional con amplia trayectoria en puestos comerciales y de asesoramiento, con sólida experiencia en el sector farmacéutico, banca y retail. Especializado en **captación, desarrollo y fidelización de clientes**, gestión integral de operaciones comerciales y administrativas, y liderazgo de equipos multidisciplinares. Destacado por **incrementar facturación, optimizar procesos y aportar soluciones estratégicas** adaptadas a cada cliente.

Experiencia profesional

HEFAME – Asesor Delegado | Enero 2025 – Actualidad

- Captación de nuevos clientes y desarrollo de la cartera de farmacias, impulsando el incremento de facturación mediante soluciones comerciales personalizadas.
- Fidelización de clientes mediante gestión consultiva orientada a mejorar eficiencia y rentabilidad mediante el portafolio de servicios de la empresa.

FARMACONSULTING TRANSACCIONES – Asesor Patrimonial | Marzo 2015 – Enero 2025

- Asesoramiento integral en compraventa de oficinas de farmacia, gestionando el ciclo comercial y administrativo completo desde prospección hasta cierre en notaría.
- Coordinación con departamentos internos y liderazgo de equipos multidisciplinares para la ejecución de estrategias comerciales, garantizando satisfacción, fidelización y recomendaciones de clientes.

DENTIX – Subdirector de Clínica | Marzo 2014 – Marzo 2015

- Gestión comercial y administrativa de la clínica, supervisando cierre de tratamientos y asegurando calidad en la atención al paciente.
- Coordinación de auxiliares y personal odontológico para optimizar la atención en gabinetes y asegurar eficiencia operativa.

CATALUNYA BANC SA – Asesor Comercial | Marzo 2007 – Enero 2014

- Gestión de cartera de clientes, captación de particulares y empresas, y comercialización de productos financieros y seguros.
- Supervisión de operaciones de ventanilla, gestión de efectivo y seguimiento de operaciones de riesgo.
- Contribución a la mejora de resultados y cumplimiento de objetivos de las oficinas en las que desempeñé funciones.

Otras experiencias anteriores

- Caja Madrid, Transcom, Alta Gestión ETT: administrativo, técnico de selección, asesor jurídico y gestor comercial (2004 – 2007).
- Leroy Merlin – Responsable de Sección | 2001 – 2003: gestión de ventas, supervisión de sección y atención al cliente.

Formación académica

Grado en Derecho – Universidad de Alcalá de Henares | 1999 – 2005

Formación complementaria

Competencias clave reforzadas a lo largo de mi trayectoria:

- **Negociación y venta** orientadas a optimizar procesos comerciales.
- **Coordinación y liderazgo de equipos** para mejorar desempeño y eficiencia.
- **Gestión de asesoramiento patrimonial** con soluciones integrales a clientes.
- **Negociación con inteligencia emocional**, potenciando la fidelización y relaciones de largo plazo.

Competencias digitales

Dominio de herramientas de oficina y hojas de cálculo, así como presentaciones profesionales, con experiencia en gestión de plataformas y redes profesionales como LinkedIn. Familiaridad con entornos basados en navegadores y sistemas en la nube, adaptándome rápidamente a nuevas tecnologías y optimizando procesos comerciales.

Idiomas

Inglés: Nivel medio (hablado, leído y escrito)