

Javier Ramo Sanjuán

Fecha nacimiento:
18-07-1967

Estado civil:
Viudo

javier_ramo@yahoo.com.mx
Teléfono 976275796
Celular 671371285



Objetivo

Tras haber estado varios años trabajando en Iberalbion, con labores de Back Office para WiZink Bank, y al salir de la empresa por razones de bajada de trabajo en la misma, estoy a la búsqueda de un nuevo empleo en el que poder desarrollar todas mis capacidades y potencialidades.

Experiencia laboral

Sub-delegado, Subdirector

1990 - 2006 Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona "La Caixa".

Empresa líder del sector bancario español.

Sucursales situadas en las ciudades de Vitoria, Santander, Zaragoza, (Cantabria, País Vasco, Aragón)

- Desempeñé funciones muy diversas dentro de la Entidad, dependiendo del departamento o la oficina en la que estaba destinado. Siempre compaginando la gestión administrativa con la actividad comercial. De esta manera tuve la oportunidad de ser el responsable administrativo, en calidad de Sub-delegado y Subdirector, en sus diferentes oficinas de distintas localidades españolas. En función de la orientación de la oficina, mis labores se enfocaban a uno u otro sector financiero. Banca personal, banca profesional para empresas, banca para comercio y pymes. Dada la variedad de destinos que tuve dentro de la Entidad, tuve la oportunidad de conocer un amplio abanico de sectores económicos y sus necesidades financiero-económicas. Incluyendo trámites de negocio de extranjero, apoyo a la exportación e importación de la clientela. Todo esto contando en cada oficina con un equipo de gente bajo mi responsabilidad, de número acorde al tamaño de la oficina. Dicho equipo tenía la función de gestionar su cartera de clientes y ampliarla (siguiendo campañas comerciales con objetivos), y era mi función la coordinación y supervisión de dichos equipos. Para el desarrollo de estas tareas tuve la oportunidad de recibir una abundante formación interna, en las áreas de ventas, organización, motivación, finanzas avanzadas y negocio exterior. Las campañas temporales, y los objetivos anuales nunca fueron un problema para mí, estoy acostumbrado a cumplir con creces los objetivos fijados.

Gerente Sociedad Civil "La Rosa Blanca"

2006 – 2007 Adquiero la responsabilidad de dirigir la empresa de hostelería perteneciente a mi familia, hasta que mi situación personal familiar (nacimiento de mi hijo) me hace tomar la decisión de trasladarme a México. Durante ese periodo la citada empresa pasó de estar en pérdidas contables, a presentar beneficios reales, lo que nos permitió realizar su venta y asegurar con ello el retiro de mis padres. En este periodo profesional tuve ocasión de dirigir las actividades diarias de un grupo humano amplio y con diversas responsabilidades.

Gerencia de la tienda "EuroCasa"

2007 – 2008 Al trasladarnos a México, y durante el periodo de gestación y lactancia de nuestro hijo, reemplazo a mi esposa en las labores gerenciales de su tienda, dedicada a la venta de material de importación para cocina y mesa.

Asesor Inmobiliario Certificado – Grupo San Carlos Sociedad Anónima

2008 – 2010 Obtengo la certificación oficial del Infonavit (Instituto para el Fomento de la Vivienda en México) e ingreso en la compañía para dedicarme a la venta y comercialización de las residencias de Alta Gama, que construye la propia organización. Durante varios trimestres obtengo los mejores resultados de ventas en el segmento. Desarrollo una importante actividad comercial, siempre con una remuneración por resultados. Durante este periodo profesional tengo contacto con profesionales inmobiliarios de toda Norteamérica, destacando los realtors de U.S.A. Tomo formación en diversos aspectos avanzados de la actividad inmobiliaria, en cursos online y presenciales (la mayoría auspiciados por la NAAR – U.S.A.).

Trabajo dirigido al sector habitacional y al terciario (servicios). En el primer caso a través de mi colaboración dentro de la empresa Grupo San Carlos, y en el caso del sector terciario a través de mis gestiones particulares, buscando inversionistas para proyectos comerciales en Jalisco.

Gracias a todo esto mi visión del sector inmobiliario, y en especial sus métodos de comercialización, cambian y evolucionan, posicionándome en un nivel significativamente más avanzado que el tradicional utilizado en España.

Por motivos familiares debo trasladarme a España y por ello dejo la organización.

Gerente – Javier Ramo – Consultoría y Asesoría Inmobiliaria Internacional

2011 – Presente Desde mi regreso a España, comienzo a realizar una labor de asesoría en el ámbito inmobiliario.

También asisto al curso de A.P.I. ofrecido por el Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Aragón. Para convalidar de alguna manera mi experiencia americana.

Destaca mi colaboración con el A.P.I. Alojamientos Zaragoza S.C. (perteneciente al gabinete jurídico Manifestación31) a quienes he ayudado a crear toda su estructura operativa. Desde la gestión interna de clientes y prospectos, mediante un CRM. Hasta los canales de promoción y venta, adoptando técnicas inmobiliarias avanzadas. Por primera vez en el mercado local se han usado principios de Home Staging para la presentación de productos inmobiliarios.

Con esta misma empresa (A.P.I. Alojamientos Zaragoza S.C. / Manifestación31) mantengo una relación mercantil, lo que me permite disfrutar de su apoyo logístico y legal tanto para las operaciones que desarrollamos de manera conjunta, como para las que realizo a título personal. De manera que, una vez que han tenido desarrollada su división inmobiliaria, me he convertido en el director de esa área, dentro de la firma jurídica.

A parte de esta colaboración, he realizado asesorías para otros profesionales y empresas que deseaban invertir o localizar productos inmobiliarios para su actividad. Estas gestiones tienen un ámbito que supera el marco nacional español, y están orientadas a generar un canal de inversiones recíprocas entre España y América Latina.

Puedo señalar como gestiones realizadas:

- Colaboración para la venta de inmuebles situados en Ecuador y pertenecientes a Mutualista Pichincha, así como inmuebles en Colombia (en colaboración con Bancolombia). Mediante acuerdo operativo con la empresa Unión Andina (www.union-andina.net)
- Gestiones inmobiliarias varias en Jalisco, Mex., en colaboración con el Grupo Inmobiliario

C.A. (Guadalajara, Jal.). Concretamente la venta de varias viviendas residenciales y búsqueda de inversionistas para un desarrollo habitacional.

- Colaboración en el desarrollo de un proyecto turístico (hotel junto a aeropuerto) en Surinam. El gobierno de ese país ha decidido buscar en España ayuda técnica y material para el desarrollo de un proyecto que desean sea representativo del turismo en aquella República.

Agente de Seguros – AEGON Seguros

Año 2012 – Colaboro con la delegación de Zaragoza de la aseguradora, recién inaugurada. Comercializando seguros de salud.

Ceso la colaboración porque decido dedicarme al giro inmobiliario, a la par que inicio mi labor como delegado de Equantia.

Delegado Regional – EQUANTIA Global Business

2013 – 2014 Represento en Aragón a Equantia Global Business, empresa dedicada a la asesoría para la internacionalización y exportación.

Aprovechando sinergias. Empresas y productores locales que están buscando la manera de llevar su negocio al exterior. Se les ofrece una asesoría integral pero personalizada para cada caso particular.

Regreso a México para desarrollar un programa nuevo dentro de la empresa en la que ya estuve trabajando anteriormente.

Coordinador de Proyecto – Grupo San Carlos Sociedad Anónima

2014 – 2019 La empresa en la que estuve trabajando anteriormente, dentro del sector inmobiliario de Guadalajara, Jal., México, quería potenciar su segmento residencial y desarrollar un nuevo sistema de venta. Para todo ello soy requerido, y me traslado al país azteca en Febrero de 2019.

Tras varios años de gestión, el programa “Tu Casa a Cuenta” (pionero dentro del sector inmobiliario) queda totalmente consolidado, generando ingresos netos para la empresa, tanto de manera directa (por su propia actividad) como indirecta (por las ventas que promociona).

Mi cometido era el de coordinar toda la actividad del programa, que agrupa acciones y actividades multidisciplinarias dentro de la empresa. Para todo ello fue necesario generar nuevos procesos y relaciones, que dieron como fruto un programa de ventas rentable y pionero en el sector.

De nuevo regreso a España, por motivos familiares.

Back Office – Iberalbión AIE

2019 (Marzo) – 2026 (Febrero) Labores de **back office** para el banco WiZink.

Trabajo administrativo para la confección de lo expedientes de disputas interbancarias en nombre de los clientes del banco WiZink, para presentarlas en el servicio de mediación clientes/comercios auspiciado por MasterCard y Visa. Determinar tipo de reclamación y preparar los expedientes. Dar seguimiento al proceso de las mismas hasta conseguir una resolución para el cliente.

Gestiones diversas, como apoyo a la operativa del banco, gestionando CRM y software de gestión aplicado al ámbito bancario.

También labor de atención al cliente, y recobro de tarjetas a través de llamada telefónica.

Nivel educativo

Septiembre/1985 - Junio/1990 Estudios de Derecho, (sin título, no terminado), Universidad de Zaragoza, Zaragoza, Aragón

Realizados estudios de todos los ámbitos legales (civil, penal, procesal, administrativo, canónico etc...), con una especial preparación en Derecho Internacional

Junio/1990 – Junio/2006 Múltiples cursos de formación, destacan los de Ventas, Ventas Avanzadas, Diseño de Estrategias Comerciales, Calidad en el Servicio, Seguros, Comercio Internacional, Financiación de Pymes etc...

Octubre 2010 Certificación oficial Infonavit. Me habilita para la venta de vivienda “protegida” y gestión de sus créditos en toda la República Mexicana.

Mayo 2011 Curso de capacitación para la gestión inmobiliaria, impartido por el Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Aragón y Soria. Es el curso que el Colegio imparte a sus nuevos colegiados.

Agosto 2018 Jornadas Inmobiliarias auspiciadas por AMPI (México). Colaboro como ponente, explicando y exponiendo mi experiencia en la aplicación de nuevas técnicas y procesos de venta en el sector inmobiliario.

Afiliaciones

2000 - Presente Fundación Gaspar Torrente,

1984 – Presente Rolde de Estudios Aragoneses,

Habilidades

Ventas. Realizados numerosos cursos y talleres sobre métodos de ventas, aplicados al sector financiero e inmobiliario.

Dirección de equipos de trabajo. Nivel experto, con experiencia superior a los 10 años, coordinando y gerenciando grupos laborales.

Ofimática (Microsoft Oficie) y aplicaciones específicas para la gestión financiera e inmobiliaria, tales como CRM y similares. Nivel experto.

Idiomas

Inglés , nivel C1 – posibilidad de uso profesional

Francés, nivel B1 – uso básico profesional

Catalán, sin testear, Habla con fluidez – uso básico profesional

Referencias

.- Departamento de RR.HH. Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona, "La Caixa".
Telf. 0034 902 223 223 La Caixa

.- Dirección Comercial del Grupo San Carlos (Sr. Jesús Camarena)
Telf. 0052 33 3615 1717 Grupo San Carlos SA de CV

.- Alojamientos Zaragoza A.P.I. / Manifestación31 - Mª Pilar Villellas Muguerza 976298502

.- Departamento de RR. HH. Iberalbion. 0034661588248 (ext. 8374)

Información adicional

He asistido a un número respetable de procesos de capacitación: .- Ventas básicas y avanzadas .- Calidad en el servicio .- Comercio internacional y finanzas aplicadas .- Seguros para particulares y empresas etc... La formación en calidad me permite mejorar la efectividad de los procesos de trabajo que realiza, optimizando también el rendimiento de mi grupo/subordinados.

Estoy acostumbrado al trabajo sobre objetivos y, algo que no suele ocurrir en España, también **me he acostumbrado a obtener mi remuneración en función de los resultados reales logrados**.

La gestión de equipos (incluso multidisciplinares) no me es desconocida. Llevo desarrollándola desde el inicio de mi actividad profesional.

No quisiera dejar de resaltar que, por mis variadas ocupaciones profesionales, **he adquirido experiencia y conocimientos tanto en sectores económicos variados, como en mercados internacionales diferentes**.

Por mi cuenta he adquirido amplios conocimientos en Lingüística, tanto de español como de otras lenguas (inglés, francés, aragonés, catalán, euskera) También he colaborado activamente con medios de comunicación orales y escritos, (Heraldo de Aragón, Departamento de RR.PP. de Rolde, varias emisoras de radio...), lo que me ha proporcionado conocimientos de comunicación y desenvolvimiento oral. En mi época universitaria participé en el equipo de rugby de la universidad, lo que facilitó mi integración en grupos de trabajo. Actualmente pertenezco a la Federación Aragonesa de Football Americano, en calidad de Árbitro.

No quisiera tampoco olvidar mi capacidad para adaptarme a nuevos ámbitos laborales, no sólo por las diferencias de sector económico, sino también por haber sido cambios de países.

He demostrado mi capacidad para desarrollar mis capacidades ante clientes y compañeros de nacionalidades diversas, y en países diferentes.

Si tuviera que destacar una de mis capacidades, diría sin duda que es mi resiliencia.