

Daniel Esteban Feo



[in linkedin.com/in/danielestebanfeo/](https://www.linkedin.com/in/danielestebanfeo/)

soydanielfeo@icloud.com

+ (34) 630676304

PERFIL PROFESIONAL

Con un enfoque dinámico y versátil, destacando mi sólida formación en ventas, atención al cliente y relaciones internacionales. Capacidad innata para aprender de forma rápida y continua, permitiendo adaptarme con rapidez a entornos desafiantes y absorber con perspicacia conocimientos nuevos y complejos.

Con un historial sólido en la mitigación de riesgos internacionales y la gestión de clientes de alto patrimonio. Especialista en la arquitectura de coberturas de seguros para activos críticos y en la ingeniería de la percepción en el sector del lujo. Mi background combina el rigor técnico de la logística global con la psicología de ventas de alto impacto, garantizando resultados donde la precisión y la confianza son los únicos activos innegociables.

Mis habilidades y conocimientos en distintos campos de actuación me permiten forjar conexiones significativas tanto dentro como fuera de empresas y organizaciones.

LOGROS ACADEMICOS

- Virtual - **Economía & Administración** | Czech University of Life Sciences Prague
- Bachillerato Técnico **Gestión Empresarial** | Promoción Social
- **Venta de productos y servicios técnico** | Sena

LENGUAJES

- **Español:** Nativo
- **Inglés:** Profesional

EDUCACION COMPLEMENTARIA

- **Personal Branding** | IMFE
- **Inbound Marketing** | HubSpot Academy
- **Basic maritime Safety Training** | Sail & Fun
- **Carga Básica Internacional** | Avianca AirLines
- **Formación digital operación de drones A1/A3** | AESA
- **Fundamentos de marketing digital** | Google

COMPETENCIAS ESTRATÉGICAS

- **Análisis de Riesgos:** Auditoría de pólizas internacionales (Marine & RC) y gestión de siniestros.
- **High-Ticket Sales:** Psicología del consumidor de lujo y cierre de ventas consultivas.
- **Gestión de Relaciones (PR):** Enlace diplomático y corporativo multinacional.
- **Comunicación estratégica**
- **Resolución de problemas**
- **Gestión de proyectos**

BACKGROUND PROFESIONAL

ASISTENTE GLOBAL DE RIESGO & CADENA DE SUMINISTRO

Dietrich Logistics International | 05/2019 – 10/2020

- Aseguramiento técnico de la cadena de suministro internacional para cuentas estratégicas como **Daimler AG (Mercedes-Benz)** y petroleras árabes como **Alkorayefh**. Análisis, suscripción y contratación de pólizas All Risks (seguro de carga) y responsabilidad civil internacional, negociando condiciones con aseguradoras globales de primer nivel: **Zurich Insurance Group, Helvetia, AXA Switzerland, Allianz Commercial y Chubb**.
- Auditoría de cumplimiento legal en puertos y aeropuertos, gestionando la entrada de mercancías de alto valor y garantizando la cobertura total ante riesgos macro-logísticos.

ASESOR DE RIESGOS Y PROTECCIÓN DE ACTIVOS

Moving Services by Cargo | 03/2021 – 11/2021

- Gestión de activos y logística de relocation para cuerpos diplomáticos, embajadas y consulados internacionales.
- Diseño y contratación de arquitectura de seguros (Menajes y RC), operando como enlace estratégico con aseguradoras líderes como **Allianz, AXA Colpatría y Seguros Sura**. Desarrollo de relaciones institucionales de alto nivel, asegurando la continuidad operativa y la protección patrimonial de funcionarios internacionales bajo estándares de estricta confidencialidad.

PROMOTOR COMERCIAL MARCAS PREMIUM

Grupo Sky | 10-2022 – 09-2024

- Ingeniería de ventas y gestión de reputación para marcas de lujo: **Yves Saint Laurent, Giorgio Armani, Lancôme y Biotherm**. Superación sistemática de KPIs de venta mediante técnicas de influencia y gestión de la percepción en entornos comerciales competitivos.

ASESOR COMERCIAL

Primor (Flagship Store, Calle Larios 3) | 01-2025 – Presente

- Gestión de la experiencia de cliente en el punto de venta de mayor prestigio y tráfico de Málaga, atendiendo a un perfil de consumidor internacional y de alto poder adquisitivo.
- Consultoría técnica en alta perfumería y cosmética de autor para firmas globales como **Dior, Chanel, Tom Ford, Sisley, Guerlain y Hermès**, traduciendo el ADN de marca en conversión de ventas. Optimización del ciclo transaccional y resolución de incidencias complejas, garantizando la fidelización a través de un servicio basado en la excelencia y el conocimiento profundo del producto Premium.