

Felipe Lorca



lorcafelipe3@gmail.com



+34 655 108 477



Madrid, España



<https://www.linkedin.com/in/Felipe-Lorca>

Resumen

Con un bagaje internacional y amplia experiencia en diversos sectores, actualmente en búsqueda de nuevas oportunidades. Con carácter optimista y proactivo siempre dispuesto a ayudar a los demás compañeros fomentando la colaboración. Orientado al cliente para ofrecer un servicio de máxima calidad. Gran capacidad de aprendizaje, rápida adaptación en entornos cambiantes y con habilidad de aplicar nuevos métodos al trabajo diario.

Habilidades

- ▲ Comunicación Efectiva
- ▲ Colaboración & Trabajo en Equipo
- ▲ Orientación al logro
- ▲ Identificación de oportunidades y resolución de problemas
- ❖ Microsoft Office Package (Word, Excel, PowerPoint), Power BI, Navision, Sage, IBM Lotus, Adobe Creative Suite, Gesti, Zendesk (ticketing), SAP, Workday, SIG Web.

Idiomas

- Español Nativo
- Portugués Nativo
- Inglés Avanzado
- Francés Medio

Educacion

- ❖ Licenciado en Dirección de Administración de Empresas (2001) – Schiller International University, EE.UU. (Campus de Madrid y Paris)
- ❖ Hebron High School (Maine, EE.UU.)

Experiencia

Administrativo Comercial – Mercadeuda (Madrid, España) Ene 2023 – Jul 2023

Captación de derechos de cobro de empresas en liquidación y compra de sus activos. Contacto directo con gestores concursales y negociación de compras.

Analista Fondos – Allfunds Bank (Madrid, España) Sep 2022 – Dic 2022

Mantenimiento de las cotizaciones de los precios de los diferentes fondos de inversión en la base de datos. Localizar errores en las cotizaciones publicadas en el sistema y corregir. Contacto con las gestoras de los fondos. Control del buzón departamental.

Gestor Comercial – ALD Automotive (Madrid, España) Jul 2021 – Jun 2022

Gestión de CRM, tramitación y resolución de solicitudes del equipo comercial, cancelaciones, prorrogas y novaciones de contratos. Estudio y cálculos de cuotas a pagar. Ajustes y cambios en cláusulas motivados por la pandemia e implementación nuevas políticas.

Analista de Crédito – Deutsche Bank (Madrid, España) Ene 2020 – Jun 2021

Preparación de operaciones de refinanciación de hipotecas, créditos y tarjetas. Comunicación con sucursal para la resolución de incidencias de clientes. Análisis y control agenda impagos de clientes. Operaciones de pago por tarjeta. Revisión movimientos cuentas e información a clientes. Apoyo al departamento y ayuda a los demás empleados del grupo.

Departamento de Administración - V33 (Madrid, España) Ag 2019 – Nov 2019

Preparación de pedidos a fábrica. Control envío de mercancías y seguimiento. Preparación de facturas de clientes. Información sobre productos y su localización en centros de distribución.

Técnico Informático - Always On (Madrid, España) Feb 2019 – Abr 2019

Atención y resolución de incidencias de los asegurados. Configuración de los equipos informáticos y control por conexión remota para la actualización de los terminales de los clientes. Traducción de documentos para la empresa y verificación de contratos de actividad.

Ventas - Race Unlimited (Madrid, España) Oct 2018 – Nov 2018

Captación de clientes, ventas e información de producto. Encargado de dar visibilidad a la marca vía puestos de información y stands en centros comerciales. Contribución para lograr el mayor número de contratos para la marca y logro de objetivos.

Soporte Técnico - Produban (Grupo Santander) (Madrid, España) Feb 2018 – Sep 2018

O365, Windows 10 y usuarios MAC después de configuración en la nube. Configuración cuentas de correo, ticketing con la aplicación interna de Banco Santander, Active Directory, CAU, implantación O365.

Consultor Ventas - Idiso (Madrid, España) Sep 2017- Dic 2017

Ventas. Fidelización. Resolución incidencias de los clientes. Promoción tarjeta de socio.

Departamento de Ventas - Securitas Direct (Madrid, España) Ene 2017- Jul 2017

Captación de clientes, ventas, campañas promocionales, visitas a clientes para ampliación de contratos.

Comercial - Rumbonoroeste (Madrid, España) Ene 2016 – Sep 2016

Comercial ventas y alquiler de inmuebles. Captación, negociación ofertas, tasación propiedades, atención al cliente, visitas, seguimientos demandantes, búsqueda de financiación y gestión documental necesaria para la compraventa.

Departamento Logística - Locken (Madrid, España) Abr 2015- Jun 2015

Control y seguimiento de pedidos, facturas y albaranes, contacto con clientes nacionales e internacionales, control de impagos y devoluciones, gestión incidencias, introducción de asientos bancarios, gestión crediticia de los clientes, contabilidad y reporte mensual. Reporting a la dirección en Francia.

Experiencia Internacional

Carfel LTDA/ Comercial La Trainera LTDA (Sao Paulo, Brazil) May 2001-Dic 2010

Desarrollo de negocio en Brasil. Gestión y control económico de la empresa. Renovación de plantilla de empleados, gestión del equipo, de su coordinación, formación, desarrollo, y de su productividad. Gestión de marketing multicanal (eventos, publicidad, campañas de captación de clientes, promociones)