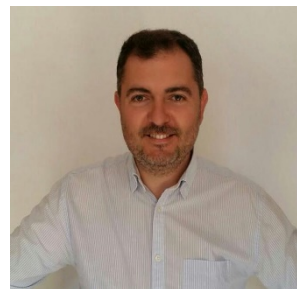


ID-8136



DATOS PERSONALES

Dirección: 46400 Cullera (Valencia)
Nacimiento: 15-Marzo-1976

PERFIL PROFESIONAL

Especializado en el sector de la financiación, como responsable comercial, he conseguido importantes acuerdos de captación y fidelización de cuentas, tanto en crédito al consumo, automoción y gran distribución.

He liderado diferentes campañas de productos, con exitosos resultados, que han permitido alcanzar altas tasas de penetración de protecciones en créditos y extensiones de garantía.

Me considero muy competitivo, enfocado a objetivos, me adapto rápidamente a los cambios con una actitud muy positiva en todo lo que emprendo.

EXPERIENCIA LABORAL



MUTUA UNIVERSAL Mutua Colaboradora de la Seguridad Social núm. 10
Director de Centro Asistencial Gandía.- *Noviembre de 2016 – Actual*

Servicio y asesoramiento a mutualistas. Coordinación del equipo sanitario y administrativo del centro asistencial de Gandía. Control presupuestario del centro. Campañas de prevención y Bonus de prevención. Seguimiento de índices de siniestralidad laboral de empresas asociadas. Gestión de Incapacidad Temporal por accidentes de trabajo y por contingencia común de las empresas asociadas.



VOLVO FINANCIAL SERVICES E.F.C, S.A.

Territory Manager (Volvo Trucks) *Marzo de 2016 – Octubre de 2016*

Responsable de financiación Levante y Andalucía Oriental. Renting, Leasing, Operativo y financiero.

Contacto con clientes y gestión documental para el análisis y estudio de viabilidad de operaciones financieras. Fidelización de los puntos de venta Volvo Trucks (Veinsur, Provehima y Comercial de Automoción Rubio)



ONEY SERVICIOS FINANCIEROS EFC S.A.U. Banque Accord

Delegado Comercial Levante.- *Enero de 2013 – Marzo de 2016*

Responsable Comercial Levante. Financiación de crédito al consumo en gran distribución. Gestión del equipo de financiación del grupo Auchan: Leroy Merlin, Alcampo, Norauto, Aki, Toys r us y Verdecora

Animación comercial e implantación de campañas de captación. Formación a equipos de venta.



CELERIS SERVICIOS FINANCIEROS EFC S.A

Responsable Comercial Levante.- *Enero de 2012 – Enero 2013*

Delegado comercial en Levante de servicios financieros sector consumo en establecimientos de electro, mueble y dental.

Afiliación y fidelización de puntos de venta. Implementación de acuerdos locales y grandes cuentas a nivel nacional.



GE Money Bank
ESPAÑA

GENERAL ELECTRIC CAPITAL BANK, S.A

Delegado Comercial Valencia.- Mayo de 2007 – Septiembre de 2011

Gestor comercial, financiación de automóviles para particulares y empresas.

Captación y mantenimiento de nuevos concesionarios.

Acciones de fidelización y venta de protecciones de pago, seguros, extensiones de garantía.

Valencia y Alicante Norte. Formación a equipos de ventas.

FORMACIÓN

- Licenciado en Derecho. Universitat de València (Estudi General). (1998 - 2003)
 - Especializado en Derecho mercantil, empresas y seguros.
 - Conocimiento de Contabilidad Financiera para empresas.
 - Prácticas Formativas Derecho Urbanístico (Ayto. de Cullera) 680 h.
- Master MBA en Administración y Dirección de Empresas. Universidad Isabel I de Castilla. (20016 - 2017)

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- Fundamentos de Trading Financiero. Academy of Financial Trading. Junio 2016
- Diploma de Especialización en Coaching. Escuela Negocios Europea. Mayo 16
- Curso de Fiscalidad para Pymes y Autónomos. Cursos Educate. Abril 2016
- Técnicas para hablar en público. MLG Formación. Mayo 2015 (60 horas)
- Curso Formador de Formadores. Fórmate On-line. Marzo 2015 (60 horas)
- Técnicas de venta. Sunion Educación Integral. Junio 2015
- Curso Excell con Macros. Sunion Educación Integral. Diciembre 2014
- Curso Formación global seguros Grupo B. ICEA Madrid. (178 horas). Feb. 2013.
- Certificado de Tramitación. Agencia Digital de la Comunidad Valenciana. GVA
- Curso de LOPD y Prevención de Riesgos. Informa Consulting. Nov. 2012.
- Preparación de reuniones y call conference. Febrero 2012.
- Curso Decisiones de Gestión con Hoja Cálculo. Universitat.Valencia Jun. 2011.
- Prevención del Blanqueo de Capitales. Noviembre 2010.
- Indicadores de riesgos. Enero 2010.
- Formación Dpto. Legal: Procedimientos, Solvencias y Embargos. 2009
- Técnicas de Negociación. Junio 2009.
- Planes de Acción, Ejecución y Seguimiento. Octubre 2008.
- Técnicas de venta y financiación para concesionarios. Septiembre 2007.
- Curso Planes de Protección de pagos. Junio 2007.
- Curso Técnicas de Conversión de Banco. Mayo 2007.

IDIOMAS / INFORMÁTICA

INGLÉS: Nivel Medio, hablado y escrito

Diploma Universitario en Busines English Program Certificate. Universidad Isabel I de Castilla. Abril 2017.

VALENCIANO/CATALÁN: Bilingüe. Nivel superior, hablado y escrito

Certificado Oficial Administrativo de conocimientos en valenciano.

Informática: Entorno Windows, SAP, CRM y paquete Office. (Usuario avanzado)