



Datos personales

Fecha de nacimiento:
24/07/1987

Aptitudes principales

Hojas de cálculo: Excel (Nivel experto, Macros, vba)

Lenguajes prog.: C++, Visual Basic, Java

Proc. de texto: Microsoft Word, Open Office

Paq. Estadísticos: Statgraphics, Gretl
Sist. Operativos: Windows, Linux (Ubuntu, SolydK, Mageia, Solus OS, Chakra)

Otros programas: Dreamweaver, Adobe Photoshop, Power Point

Idiomas

Español (Nativo)
Inglés (Avanzado)

Certificaciones

Agente Exclusivo de Seguros

Premios-Reconocimientos

Ganador 1º Edición concurso IdeAE (Universidad Carlos III de Madrid)

Mejor Asesor 2016 en Retención (Nationale Nederlanden)

Otros datos de interés

Carnet de conducir
Vehículo propio

Gestor de Equipo Comercial en Nationale-Nederlanden

Extracto

Actualmente dedico mi vida profesional a la gestión de equipos comerciales. En mi trabajo, lo más importante es mantener una actitud positiva, ese esfuerzo que bien canalizado, conduce al éxito.

Esa es la razón que me hace disfrutar de la gestión de personas. Así mismo, en la venta de productos financieros, es fundamental ser capaz de ponerse en el lugar del otro y proporcionar los conocimientos adecuados para lograr una total autonomía en la toma de decisiones, permitiendo que cada uno cree sus propios compromisos y cumpla sus objetivos.

Experiencia

Nationale-Nederlanden

4 años y 1 mes

Gestor de Equipo Comercial

Enero de 2017 - Presente

Gestión de equipo y formación de asesores comerciales.

Búsqueda activa de clientes y seguimiento de cartera.

Apoyo en la selección de candidatos para futuros gestores de equipo.

Caser

Colaborador Grandes Cuentas y Brokers

Mayo de 2018 - Presente

Agente comercial Hipotecario de ING direct

Enero de 2016 - Presente

Gestión y soporte de préstamos hipotecarios.

Nationale-Nederlanden

Asesor Senior

Noviembre de 2015 - Diciembre de 2016 (1 año 2 meses)

Gestión de cartera y seguimiento de calidad.

Servicio de fidelización y retención de clientes.

Asesoramiento personalizado en función de necesidades.

Asesor Junior

Noviembre de 2014 - Noviembre de 2015 (1 año 1 mes)

Búsqueda y captación de clientes.

Consecución de objetivos.

Prospección comercial.

Orange

Gestión de proveedores. Dpto. de Facturación

Abril de 2013 - Abril de 2014 (1 año 1 mes)

Automatización y optimización de procedimientos de trabajo empleando macros de Excel y Visual Basic for applications.

Elaboración de tablas y gráficos multivariante para medición de KPI.

Implementación de técnicas de medición y seguimiento de la formación.

Presentaciones y conferencias para KPI de mejora de calidad.

Forum Sport S.A.

Atención al cliente

Diciembre de 2007 - Enero de 2008 (2 meses)

Asesor en el área de deportes de invierno.

Campaña de navidad.

Educación

EAE Business School

Máster en Supply Chain Management & Logistics · (2018 - 2019)

Universidad Carlos III de Madrid

Grado en Administración y Dirección de Empresas · (2009 - 2013)

Calificación: Notable. Varias matrículas de honor.

Universitat Politècnica de València (UPV)

Curso de Liderazgo de Equipos Comerciales de Alto Rendimiento, Liderazgo empresarial · (2016 - 2016)

Universidad Politécnica de Madrid

Grado en Ingeniería Informática · (2013 -)