

CURRÍCULUM VITAE

ID-44027 FRANCISCO JOSÉ

DOMICILIO: MADRID

FECHA NACIMIENTO: 19 marzo 1974



EXTRACTO PROFESIONAL:

Profesional con más de veinte años de experiencia en el sector Financiero. Capacidad analítica, trabajo en equipo, proactividad, con habilidad para identificar puntos clave en situaciones complejas. Facilidad de adaptación, con dedicación plena. Clara orientación a la consecución de objetivos, al desarrollo y potenciación de relaciones con los clientes. Comunicativo. Don de gentes. Responsable con un alto grado de implicación.

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

FEBRERO 2019- ACTUALIDAD Client Account Manager al Consumo en Acredito-Bankia, desde FEBRERO 2020 **SOYOU-BANKIA (Joint Venture Credit Agricole-Bankia)** - Responsable de la zona Noroeste de Madrid, con las siguientes competencias:

Captación de nuevas cuentas para el negocio de Financiación al Consumo, logrando nuevos acuerdos de colaboración en los distintos sectores estratégicos elegidos por la Dirección de Negocio de Bankia, y actualmente por **SOYOU** focalizado en el sector automoción.

Captación y negociación de condiciones de agentes colaboradores intermediarios, así como la consecución de compromisos de aumento de volumen de negocio de los existentes.

Seguimiento continuo de la morosidad por cuentas y sectores de actividad.

OCT 2018 – ENERO 2019 Gestor Comercial en AMA (Agrupación Mutua Aseguradora), realizado visitas y proyectos de aseguramiento a los profesionales médicos y farmaceúticos.

ABRIL 2018 –SEPT 2018 Gestor Comercial en Grupo Arquia Banca, responsabilidad de captación de empresas para financiación propia y empresas colaboradoras de Financiación al Consumo, así como la gestión global de particulares.

JULIO 2017 – ABRIL 2018, Account Manager en FIN4RETAIL (Start Up perteneciente al Grupo ARIN INNOVATION, Patner a nivel internacional de ORACLE), en dependencia del Director General de la consultora tecnológica, asumiendo la responsabilidad de la realización y ejecución del Business Plan de la compañía con lanzamiento de un nuevo producto relacionado con el sector Retail, en concreto a grandes empresas que financian sus ventas a sus clientes mediante canal HUB, captando nuevas cuentas así como fidelizando a las existentes de la cartera. Labores de coordinación y motivación del incipiente equipo comercial, elaboración de ofertas comerciales, así como llevar la negociación y seguimiento de clientes y

entidades Financieras de Crédito para llegar a acuerdos de colaboración con las mismas.

*ENERO 2016 – JUNIO 2017, **BANCO PICHINCHA, S.A Gestor de Financiación al Consumo, responsable nacional de Pymes y nuevas empresas**, puesto de nueva creación en la entidad, con las siguientes competencias:*

Captación de nuevas cuentas para el negocio de Financiación al Consumo de Banco Pichincha, logrando nuevos acuerdos de colaboración en los distintos sectores estratégicos elegidos por la Dirección de Negocio.

Captación y negociación de condiciones de agentes colaboradores intermediarios

Lograr el compromiso de aumento del volumen de facturación para Banco Pichincha de las cuentas colaboradoras existentes.

Evaluación inicial de riesgos y seguimiento, así como la sanción de las operaciones de financiación.

Seguimiento continuo de la morosidad por cuentas y sectores de actividad.

*FEBRERO 2015 – ENERO 2016, **BANCO PICHINCHA, S.A. Gestor de Empresas**, con responsabilidad personal en el incremento de la cartera hipotecaria, así como en el desarrollo y captación de empresas sin límite territorial. Me encargo de la consecución, gestión, seguimiento y ulterior subrogación del negocio promotor inmobiliario, en la zona de influencia. Asistencia y supervisión de las firmas en Notaría, también realizo funciones análogas a las descritas en el Banco de Valencia.*

*AGOSTO 2014 – FEBRERO 2.015, **Abogado en ARRIAGA ASOCIADOS**, despacho profesional multidisciplinar pero especializado en Derecho Mercantil y Civil, y concretamente a regulación y contratación bancaria.*

*OCTUBRE 2.013 – JUNIO 2014, **INDRA**, en el puesto de **Consultor Técnico Financiero**, responsable del **Back Office de Seguros de BANKIA**, con las siguientes tareas:*

- Resolver las peticiones de servicio iniciadas por los empleados sobre incidencias en la contratación así como las generadas por el CAU.
- Controlar y efectuar el pago de las comisiones a las diferentes mediadoras, así como a las compañías, devengadas por la comercialización de los productos y mantenimiento de saldos.
- Control de los saldos contables, y vencimiento de las emisiones los productos de ASEVAL que llevan aparejadas compromisos accesorios.
- Realizar cada mes sesiones de formación para el personal del Centro de Atención al Usuario.

*MARZO 2.006- MAYO 2.013, **BANCO DE VALENCIA**, desempeñando en la entidad los puestos de:*

GERENTE DE EMPRESAS: (2.009-2.013)

- Gestión global de los clientes.
- Controlar la exposición a la morosidad y gastos, a través de la gestión directa de las condiciones de crédito en libros de contabilidad de la empresa.
- Gestión de las cuentas de posibles fallidos.
- Determinar límites de crédito
- Establecer criterios de evaluación financiera
- Garantizar el cumplimiento de la política de crédito corporativa obteniendo las garantías tanto personales como reales de los clientes.
- Inicio de las recuperaciones legales o de otro tipo contra los clientes que se encuentran en una situación de mora.
- Captación de cartera de clientes para la compañía.

- Asesoramiento financiero.
- Obtención de compensaciones y vinculaciones de clientes.
- Consecución de los objetivos propuestos en la Dirección Regional multiplicando por tres el volumen de la oficina en cinco años en época de restricción crediticia.
- Colaboración comercial activa con Adquiera EFC (participada de Banco de Valencia), realizando visitas comerciales junto al responsable de Madrid de Adquiera, presentándole clientes, así como una gestión activa con Parques Reunidos, en la financiación de sus clientes finales (evaluaciones periódicas de facturación, así como de morosidad).

INTERVENTOR: (2.007-2.008)

- Gestión global de clientes particulares.
- Control administrativo de la oficina.
- Gestión de cuentas de posibles fallidos.
- Formalización de las operaciones de activo tanto de particulares como de empresas, minutas, gestión en notaria,...,
- Captación y fidelización de los clientes particulares.
- Puesta en marcha de oficina en nueva plaza y consecución de los objetivos durante dos años.

ADMINISTRATIVO COMERCIAL, (2.006).

- Incorporación al banco como gestor comercial, incrementando el volumen de préstamo hipotecario.

MAYO 2.000 – MARZO 2.006: En **FREMAP**, Mutua de Accidentes de Trabajo, durante cinco años y medio desempeñando el puesto de:

GESTOR DE CUENTAS, realizando las siguientes funciones:

- Gestión global e integral del cliente (empresa).
- Controlar la duración y posibles secuelas de las bajas médicas de los trabajadores de la cuenta asignada, reduciendo plazos y optimizando los recursos humanos de los clientes.
- Asesoramiento en el área de laboral y de prevención de riesgos laborales.
- Control presupuestario y de gestión. Negociación de pagos a proveedores.
- Garantizar el cobro de la cuenta mediante la gestión del pago delegada, la correcta inclusión de los epígrafes correspondientes al riesgo, así como la resolución de las diferentes distorsiones posibles en cuanto a la recaudación de cuotas sociales ante la Tesorería General de la Seguridad Social.
- Inicio de las recuperaciones legales (monitorios) contra los clientes que se encuentran en una situación de impago de las facturas del Servicio de Prevención Ajeno.
- Captación de cartera de clientes para la compañía, elaboración de ofertas comerciales personalizadas en SPA.
- Fidelizar a las Empresas clientes mediante visitas y reuniones con los departamentos de RRHH y financiero.

DESDE EL AÑO 1.999 a Mayo de 2.000:

Cuatro meses de experiencia en **GRUPO BANCO POPULAR**, asesorando en productos de previsión a las agencias del grupo y clientes.

Tres meses de experiencia en 1.999.- **BANCO SANTADER CENTRAL HISPANO.**

Dpto. Comercial de Crédito al Consumo.

Dos meses de experiencia 1.999.- **CENTRO DE SEGUROS EL CORTE INGLÉS.**

FORMACIÓN.

1.992/1.997. LICENCIATURA EN **DERECHO**.

Universidad Complutense de Madrid.

2.004 MASTER en Dirección Financiera, a distancia, impartido por CEREM.

2.019 TITULO DE MEDIADOR DE SEGUROS GRUPO C.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA.

2.006-2.013.- CURSOS DE ÁMBITO BANCARIO EN, análisis de Cuentas / Contabilidades, negocio extranjero (créditos documentarios, financiaciones import-export), productos de cobertura (SWAPS, COLLARS,...), aseguramiento de riesgo de empresa (RC,...), Ley de Protección de Datos y Prevención de Blanqueo de Capitales.

2.005.- CURSO en GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS impartido por el Instituto Superior de Estudios Empresariales.

2.004 CURSO de GESTIÓN SOCIO – LABORAL impartido por el CEIM.

2.003 CURSO de GESTIÓN ACTUALIZADA DE RECURSOS HUMANOS, impartido por el CEIM.

2.002 CURSO presencial de “ **Gestión Externa** ” impartido por AYR Consultores orientado a mejorar las habilidades comerciales.

2.002 CURSO presencial de “Servicio al Cliente” impartido por la consultora Wilson Learning Corporation.

2.000 CURSO de Selección y Formación para la empresa impartido por el FORCEM.

1.999 CURSO sobre IRPF para el ejercicio de la RENTA 98, impartido por la AGENCIA TRIBUTARIA en el CORTE INGLÉS.

IDIOMAS.

Conocimientos avanzados de Inglés tanto hablado como escrito.

INFORMÁTICA.

Conocimientos a nivel de usuario de:

Sistemas operativos: MS DOS, WINDOWS, paquete Office (alto en EXCEL).

Entornos ORACLE y SAP.

ERP´s Bancario : IRIS.

HERRAMIENTA SALESFORCE.

OTROS DATOS DE INTERES

CARNET DE CONDUCIR Y VEHICULO PROPIO.

DISPONIBILIDAD PARA VIAJAR.

MOVILIDAD GEOGRÁFICA - PREFERENCIA ZONA DE LEVANTE.

1.997/1.998 PREPARACIÓN DE OPOSICIONES: "Técnico Superior de Entidades Gestoras," en C.E.F. (Centro de Estudios Financieros), con especial desarrollo de las materias de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social, así como en su aplicación práctica (NÓMINAS, SEGUROS SOCIALES, RRHH, CONTABILIDAD,...).

COLABORACION, en la ONG Amigos de los Mayores (organización muy reconocida a nivel mundial su sede principal está en Francia).