

ESTIBALIZ VILLA NOVO

M: +34649063930

e-mail: estivilla78@gmail.com

<http://www.linkedin.com/in/estibalizvilla>

FORMACION ACADÉMICA

Certificación EFA - European Financial Advisor.

Asociado 12571

Diplomada en CC. Empresariales

University of Lincoln – Lincolnshire. Octubre 2001-Junio 2004

Máster en e-business

ESDEN Business School – Bilbao, Vizcaya. Octubre 2000-Julio 2001

Elaboración del Proyecto Empresarial sobre una Consultoría Logística on-line, así como la realización de la web del portal logístico.

Licenciada en Marketing

Universidad del País Vasco - Bilbao, Vizcaya. Octubre 1996-Junio 2000

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Responsable de Desarrollo de Negocio Canal Corredores

Aegon España. Junio 2025-Actualidad

En dependencia directa del Director Territorial mi principal responsabilidad se basa en el desarrollo de negocio en el canal de corredores, con el objetivo de alcanzar los KPIs definidos por la Dirección Comercial. La actividad se centra principalmente en la comercialización de productos vinculados a las áreas de inversión, salud y vida riesgo, tanto en el ámbito individual como colectivo.

Las herramientas comerciales para el logro de tales objetivos serían la creación de planes y estrategias comerciales, gestión y captación de nuevos corredores, así como la dinamización de la red existente, siempre con la premisa de generar el máximo valor añadido. Mi ámbito geográfico de actuación comprende la Comunidad de Madrid y Castilla León.

Desarrollo de Negocio Canal Corredores

Santalucia. Abril 2024-Junio 2025

Creación del panel de corredores y consolidación del mismo, liderando varias zonas de actuación en la territorial asignada. Gestión de los partners que van conformando la cuenta de negocio en productos de vida y no vida con especial foco en los productos clave para la compañía. Entre las principales funciones a desempeñar: identificación de oportunidades de negocio a través de la captación de nuevos colaboradores en una zona donde no se contaba con presencia de la entidad anteriormente; dinamización del canal con el fin de introducir la marca Santalucia en el área de influencia asignada; formación de la mediación con el objetivo de establecer estrategias de consolidación asegurando el posicionamiento de la compañía en el canal corredor; gestión de cuentas clave con enfoque en el fortalecimiento de las relaciones a largo plazo, así como la negociación de acuerdos estratégicos; colaboración con el territorial en la definición de la estrategia comercial en el área de influencia asignada; participación en eventos asegurando la visibilidad de la marca en un canal de reciente creación dentro de la firma; seguimiento y consecución de los KPIs fijados desde la Dirección Territorial.

Asset Management-Desarrollo de Negocio

Allianz Soluciones de Inversión. Enero 2023-Febrero 2024

Desarrollo de negocio a través de la red especializada en materia financiera en cuanto a fondos de inversión se refiere. Las vías para alcanzar los objetivos asignados serían: gestión y dinamización de los especialistas financieros pertenecientes a cada una de las direcciones comerciales, así como los equipos comerciales asignados por cada una de las sucursales abarcando todo el territorio nacional.

El proyecto tiene como principal premisa consolidar las cifras de negocio de la Agencia de Valores para en un medio plazo convertirse en el referente Wealth Management de nuestra mediación.

Consultora Financiera Dirección Comercial Centro

Allianz España. Abril 2018-Diciembre 2022

Consecución y seguimiento de los KPIs establecidos desde la Dirección Comercial en cuanto a productos de ahorro e inversión se refiere. Los productos a comercializar principalmente son fondos de inversión, planes pensiones, Unit Linked, así como diversos seguros de ahorro.

Las palancas comerciales para la consecución de tales objetivos serían, por un lado, la gestión y captación de nuevos agentes financieros, así como la dinamización de equipos comerciales dentro de la red de sucursales pertenecientes a la Dirección Comercial Centro. Las zonas de desarrollo comercial establecidas son Madrid, Ávila, Salamanca, Segovia y Guadalajara. KPIs entre los 25M€-50M€ anuales en función de la zona asignada.

Ejecutiva de Cuentas en Sucursal Madrid Agentes

Allianz España. Enero 2017- Abril 2018

Captación de nuevos agentes, así como la gestión de los mismos en lo que a productos de inversión, de empresa y particulares se refiere, con especial foco en productos de inversión y seguros de empresa. Entre las principales funciones a desempeñar: dinamización de equipos para la venta, formación y protocolos para establecer estrategias de crecimiento, búsqueda de rentabilidad, palancas comerciales, captación y nombramiento de nuevos mediadores, venta cruzada, seguimiento y consecución de los KPIs establecidos desde la Dirección Comercial.

Gestora de patrimonio

BBVA. Abril 2016-Diciembre 2016

Captación y mantenimiento de clientes de banca patrimonial, cumpliendo con los objetivos marcados por la Dirección Comercial. Comercialización de productos de pasivo dirigidos a clientes a partir de medio millón de euros.

Directora de cuenta de Banca Personal

Bankinter. Noviembre 2014-Abril 2016

Captación, vinculación y mantenimiento de clientes del segmento de Banca Personal. Gestión de una cartera de clientes con posiciones entre los 75.000,00€ y 1M€. Comercialización de productos tanto de activo como de pasivo.

Gestora Comercial en Banca Retail

Caja Madrid-Bankia. Diciembre 2008-Septiembre 2013

Apertura de oficina bancaria con diversos objetivos: captación de nuevos clientes, comercialización de productos bancarios de activo y pasivo, tanto los dirigidos a particulares, como a empresas. Visitas comerciales a empresas, comercios, tramitación de operaciones financieras, tareas administrativas, operativa bancaria, venta de seguros, así como todas las tareas requeridas en una oficina bancaria para la consecución de los objetivos comerciales marcados por la Dirección Comercial.

Ejecutiva Senior de Cuentas

Grupo Santander. Mayo 2005-Diciembre 2008

Funciones a desempeñar: captación de operaciones financieras (préstamos hipotecarios) a través del canal API así como tramitación, gestión y envío a riesgos de las mismas, visitas diarias a clientes mayoristas que eran básicamente inmobiliarias e intermediarios financieros. Otra de las funciones a desempeñar en el grupo fue en el Departamento de Recobro: puesta al día y negociación de las operaciones impagadas.

Gestora Comercial en Banca Minorista

Banesto. Diciembre 2004-Abril 2005

Venta de productos bancarios en la oficina principal de Vizcaya, captación de clientes y operaciones financieras, así como tramitación de las mismas.

Responsable del Departamento Comercial y Exportación

Grupo Hasbro. Agosto 2001-Diciembre 2004

Abarcando las áreas Comercial, Exportación y Atención al cliente, en una multinacional dedicada a la producción y comercialización de juguetes, las tareas a desempeñar: curso y seguimiento de pedidos, preparación de ofertas, cuentas nacionales e internacionales, redacción de informes, facturación, gestiones logísticas, preparación de ferias internacionales, documentación internacional, resolución de incidencias, así como apoyo administrativo al departamento.

Asistente en el Departamento de Marketing y Comunicación

Grupo Guay Internet, Febrero 2001-Junio 2001

Análisis de situación y de mercado, posicionamiento, sondeos, publicidad y comunicación, control, medios y soportes.

Asistente en el Departamento de Compras

Grupo Eroski, Agosto 2000-Noviembre 2000

Control de albaranes y facturas, seguimiento de pedidos, inventarios, así como negociación de precios con proveedores a través de central de compras.

Asistente Ejecutiva de Cuentas en Agencia de Publicidad y RR.PP.

Ulled & Asociados, Madrid. Junio 2000-Agosto 2000

Redacción y envío de notas de prensa, contacto con medios, bases de datos, así como coordinación de eventos.

IDIOMAS

Inglés CAE- *Advanced in English* expedido por Trinity College of London. Nivel C1. Junio, 2004

The First Certificate in English expedido por University of Cambridge. Diciembre, 2001

Nivel fluido hablado y escrito. En continuo aprendizaje.

Francés

Conocimientos básicos.

Alemán

Conocimientos básicos.

Euskera

Título Oficial de 1º, 2º y 3º de la Escuela Oficial de Idiomas. Nivel PL1. Junio 1996

Nivel alto hablado y escrito.

INFORMÁTICA

Utilización de Internet y aplicación de sus herramientas a nivel usuario: Access, Excel, Power Point y Outlook.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Uso de herramientas de construcción y seguimiento de carteras tales como **Allfunds** y **Morningstar**.

Grado Especializado en Banca Personal: Macroeconomía, Fondos, Fiscalidad, Renta Variable, Renta Fija, Financiación, Planificación Financiera y Sistemas de Previsión. *Instituto Europeo IEP. Enero 2015-Diciembre 2015.*

Fiscalidad de productos financieros: IRPF, IS, IP, Impuesto sobre la renta de no Residentes. *Cámara de Comercio de Bilbao. Octubre 2014.*

Diversos cursos en **Materia Financiera**: formación en Productos Bancarios tanto de Activo como de Pasivo. Financiación de Empresas, Técnicas Comerciales y de Venta. Curso de Venta de Seguros (ramo vida, hogar, auto, comercios). Formación en Blanqueo de Capitales, Tesorería y Fiscalidad, Valoración y Gestión de Riesgos. *Grupo Santander y Caja Madrid- Bankia.*

OTROS DATOS DE INTERÉS

Permiso de conducir B, vehículo propio y movilidad geográfica total.