

ID-4521 PABLO

28006 Madrid



DATOS PERSONALES:

Nacido en Toledo el 7 de julio de 1975

FORMACIÓN ACADÉMICA:

Mar.18-Jul.18	IE BUSINESS SCHOOL - Madrid <i>Senior Management Program (SMP)</i>
Abr.09-Dic.09	IESE BUSINESS SCHOOL - Madrid <i>Programa de Dirección General (PDG)</i>
Oct.03-Dic.04	UNIVERSIDAD ANTONIO DE NEBRIJA - Madrid <i>Máster Executive en Dirección de Empresas (Executive MBA)</i>
Sep.99-Jul.00	ESCUELA SUPERIOR DE GESTIÓN COMERCIAL Y MARKETING (ESIC) - Madrid <i>Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial (GESCO)</i>
Oct.95-Jun.99	UNIVERSIDAD ANTONIO DE NEBRIJA - Madrid <i>Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas (ADE)</i>

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA:

Ene.05-May.05	INTERNATIONAL FEDERATION OF BODYBUILDERS (IFBB) <i>Curso de entrenador y experto en nutrición deportiva (200 horas)</i>
Nov.98-Dic.98	ESCUELA DE VENDEDORES <i>Curso Superior en Técnicas de Venta y Alta Negociación (200 horas)</i>
Jun.96	EL CORTE INGLÉS <i>Curso en Técnicas de Venta (50 horas)</i>

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

Jun.21-Act.	FORMAX RECOVERIES CEO • Dirección General y Comercial reportando a Accionistas • Directivo Fundador de la compañía • Dirección Estratégica, Business plan, lanzamiento y puesta en el mercado de la sociedad • Diseño de Plan Comercial y ejecución de la estrategia comercial del negocio • Dirección de Marketing: Desarrollo de Plan de Marketing y Políticas de Comunicación • Principales Clientes: Financieras, Servicers y Fondos de Inversión
-------------	--

Mar.07-May.21 **CODEACTIVOS**

Director General & Comercial

- *Directivo fundador de la compañía*
- *Dirección General de la compañía, reportando al Consejo de Administración de España y Asesor en los Consejos de Francia, Portugal e Italia*
- *Dirección Comercial: Dirección del Equipo de Grandes Cuentas y Comerciales*
- *Dirección de Marketing & Comercial: Desarrollo de Servicios y Comunicación Corporativa*
- *Dirección de resto de áreas: Operaciones, Tecnología y Telecomunicaciones, Compras, RRHH, Financiero, Compliance y Legal*
- *Relaciones Institucionales con clientes y entidades: ANGEKO, ASNEF, etc.*
- *Principales clientes: Entidades Financieras y empresas con grandes volúmenes de clientes e impagados*

Ene.06-Feb.07 **CETELEM (BNP PARIBAS)**

Director Comercial y Adjunto a Dirección General de Effico (Sociedad Recuperaciones)

- *Dirección del área comercial de la compañía dedicada a los servicios de gestión de cobro por vía amistosa y judicial en Comité de Dirección*
- *Creación y Dirección del Equipo Comercial de Responsables de Grandes Cuentas*
- *Planificación estratégica y comercial*
- *Desarrollo de negocio y gestión de grandes clientes*
- *Supervisión del Área de Operaciones y del Área Medios Tecnológicos*
- *Desarrollo de Acciones de venta cruzada junto a matriz de BNP Paribas*
- *Principales Clientes: Entidades financieras, Telecomunicaciones y Utilities.*

May.05-Dic.05 **MULTIASISTENCIA**

Responsable de Desarrollo de Negocio de MGA

- *Prospección de oportunidades de negocio en servicios de fidelización y captación de clientes para grandes colectivos basados en call center y programas multibeneficios*
- *Coordinación del equipo comercial de Desarrollo de Negocio*
- *Presentaciones, propuestas y negociación de acuerdos comerciales*
- *Creación y Desarrollo de servicios a medida*
- *Coordinación del comienzo de actividad operativa con el cliente*
- *Principales clientes: Entidades financieras y compañía aseguradoras*

Dic.99-May.04 **ERNST & YOUNG**

Director de Grandes Cuentas y Adjunto al Director de Marketing & Ventas

- *Dirección del equipo de Responsables de Grandes Cuentas y Analistas Comerciales*
- *Definición junto a los Socios Directores de la estrategia para cada línea de negocio*
- *Creación de paquetes de servicios multidisciplinares y acciones comerciales de venta cruzada*
- *Desarrollo de negocio, presentaciones y propuestas comerciales a grandes empresas*
- *Relaciones Institucionales con directivos y empresarios de grandes empresas e instituciones: ICEX, Cámara de Comercio, etc.*
- *Planificación y puesta en marcha del Marketing Operativo: eventos, marketing offline y online*

- *Principales Clientes: Grandes empresas, Instituciones Públicas y muy alto nivel de interlocución*

Jun.99-Dic.99 **COLGATE – PALMOLIVE**

Analista de Ventas

- *Análisis de ventas para el control del negocio por productos, áreas geográficas, canales, mercado, etc.*
- *Seguimiento del impacto de las acciones de marketing en resultados comerciales*
- *Trade Marketing en los diferentes canales de distribución*
- *Assistant del Director de Ventas*
- *Principales clientes: Empresas de distribución comercial y consumo*

Jun.98-Sep.98 **GRUNDFOS**

Departamento Financiero

- *Proceso de Facturación a clientes*
- *Contabilidad de cobros*
- *Principales clientes: Empresas del sector industrial y construcción*

Oct.97-Jun.98 **UNIVERSIDAD ANTONIO DE NEBRIJA**

Departamento de Ingeniería Informática

Jul.96-Jul.97 **EL CORTE INGLÉS**

Vendedor en Centro Comercial Castellana (Madrid)

IDIOMAS:

Español: *Lengua materna*

Inglés: *Alto (hablado y escrito)*

INFORMÁTICA:

- *Conocimientos a nivel usuario: Windows, Microsoft Office, Internet, Redes Sociales, etc.*

APARICIONES EN MEDIOS:

- *Offline: entrevistas publicadas en prensa en diferentes medios de comunicación: Cinco Días, Expansión, La Razón y La Gaceta*

INFORMACIÓN ADICIONAL:

- *Carnet de conducir, vehículo propio y disponibilidad para viajar*
- *Participación en raids por el desierto, rutas, triales y expediciones 4x4 con vehículo propio*
- *Buceador avanzado de PADI y Patrón de Embarcación de Recreo (PER)*
- *Asociaciones: Alumni IESE, IE, ESIC, Antiguos Alumnos de Nebrija*
- *Aficiones: conducción 4x4, salud, nutrición, fitness, entrenamiento deportivo, fisiología, psicología, filosofía, viajar, invertir en bolsa, cocinar, lectura, navegar, pescar en embarcación...*
- *Personalidad: amante de los nuevos retos, desarrollo personal, enfoque social, empático, crecido ante las dificultades, aventurero, apasionado de los entornos dinámicos y cambiantes*