

CURRICULUM VITAE

Gestor de Cuentas y Consultor con experiencia en productos dirigidos a particulares, pymes y empresas. Inmuebles, Marketing y Publicidad, Soluciones Digitales. Telecomunicaciones. Formación Jurídica.



Luis Antonio L. F. ID-56154

Objetivo: Colaborar en el área comercial de una empresa para lograr el crecimiento del negocio a través del uso óptimo de recursos, planeando estrategias para conseguir mejores resultados.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

-Asesor de Formación Jurídica Online y presencial para profesionales. Tirant Lo Blanch.
2019

-Consultor Inmobiliario Independiente. www.telinmo.es Agosto 2014/Actualidad.

Captación de inmuebles en exclusiva para venderlos y alquilarlos. Responsable de la estrategia de marketing y publicidad de los inmuebles. Responsable de la negociación y cierre de las operaciones, hipotecas, hasta su fase final con la firma de contratos y notaría.

-Gestor de Cuentas. Pymes y Empresas. Junio 2016/ Septiembre 2017. ORANGE EMPRESAS.

Asesorar a autónomos, pymes y empresas con el objetivo de facilitarles el funcionamiento de su actividad a través de planes personalizados elaborados para sus necesidades reales, optimizando y mejorando su cuenta de resultados.

Logros: Una media de 35/40 líneas mensuales para la empresa. Fidelización de clientes.

-Gestor de Cuentas. Pymes y Empresas. Enero 2013/ Junio 2014. ORANGE EMPRESAS.

Asesorar a autónomos, pymes y empresas con el objetivo de facilitarles el funcionamiento de su actividad a través de planes personalizados elaborados para sus necesidades reales, optimizando y mejorando su cuenta de resultados.

Logros: Una media de 20/30 líneas mensuales para la empresa. Fidelización de clientes.

-Gestor de Cuentas. Marketing y Publicidad online Pymes y Empresas. Septiembre 2011/ Octubre 2012. -QDQ MEDIA.

Asesorar a autónomos, pymes y empresas en la elaboración de un plan estratégico de marketing y publicidad para su actividad con el objetivo de aumentar de un modo considerable sus clientes y su cuenta de resultados.

Logros: Una media de 15/20 contratos mensuales para la empresa. Fidelización de clientes.

-Supervisor de Operaciones Call Center. Deuda viva, fallida, prejudicial y judicializada para Banesto, Banco Mais, Citibank (CACs), Barclays y Santander. 2010 / 2011. EXPERTTA.

Gestión de todo tipo de deuda, negociación y acuerdos de la misma, refinanciaciones, quitas, daciones en pago. Presentación de propuestas directamente a las entidades bancarias y financieras. Supervisor de call center con más de cien operadores, con el objetivo de conseguir acuerdos y su cumplimiento.

Logros: Incremento de las cantidades recobradas en un 20%

-Director Comercial. 2009/ 2010. FENIX HOME.

Dirección de personal comercial con el objetivo de captar inmuebles en exclusiva para venderlos y alquilarlos. Responsable de la estrategia de marketing y publicidad de los inmuebles. Responsable de la negociación y cierre de las operaciones hasta su fase final con la firma de contratos y notaría.

Logros: Aumento de la facturación en casi un 300% en un año.

-Gestor Hipotecario Caja Madrid. 2008 / 2009. COBRALIA.

Con una cartera de 300 expedientes, gestionar la deuda hipotecaria y de fallidos de clientes de Cajamadrid con dificultades, negociando y cerrando acuerdos de pago. Presentación de propuestas directamente a la entidad, quitas, refinanciaciones, daciones en pago.

Logros: Siempre me mantuve en el top 5 en volumen de cantidades recuperadas, sobre un equipo de 100 personas, llegando a estar durante varios meses en el top 1.

-Director Comercial. 2003 / 2008. LUZ VERDE Gestión Inmobiliaria.

Dirección de personal comercial con el objetivo de captar inmuebles en exclusiva para venderlos y alquilarlos. Responsable de la estrategia de marketing y publicidad de los inmuebles. Responsable de la negociación y cierre de las operaciones hasta su fase final con la firma de contratos y notaría.

Logros: Durante mi periodo de gerencia, consecución con creces de objetivos marcados, con una media de operaciones de 3 mensuales.

-Asesor Inmobiliario. 2000 / 2003. LOOK & FIND.

Captación y venta de inmuebles, alquileres, encargándome de realizar prospección de la zona asignada a través de estrategias y herramientas de marketing.

Logros: Tres operaciones de media mensual que me llevaron a facturar cerca de 210.000,00€ para la empresa, sólo durante el primer año.

-Entre 1989 y 1999, mi actividad estuvo dirigida al sector comercio, para las empresas Erteco (Ahorro Diario), Establecimientos Alfaro, Sigla (Vip's, Tiendas Bob's) y Simago, realizando labores de Gerencia y de Jefe de Tienda en Centros Comerciales y Supermercados; gestión de equipos, mantenimiento y reposición de lineales y stock, estrategias de marketing, negociación con proveedores, pedidos y devoluciones, facturación, etc.

FORMACION Y ESTUDIOS: *Titulación: Bachiller. 1986.

*Cursos y seminarios:

- 1982. Mecanografía.
- 1989. Ventas. Establecimientos Alfaro S.A.
- 1995. Dirección de empresas. Simago.
- 1996. Ventas Nationale Nederlanden.
- 2000. Captación y venta inmobiliaria. Look & Find.
- 2011. Marketing y publicidad online. Desarrollo Web, Seo y Sem. Qdq Media. Qdq Media.
- 2013. Telecomunicaciones y producto Orange Empresas.
- 2017. Curso de Formación para Mediadores de Seguros (Grupo B). AON MARKETING DIRECTO.
- 2018. Curso de Formación Jurídica, producto y técnicas de venta. Tirant Lo Blanch.