

DATOS PERSONALES

NOMBRE: CELSO
APELLIDOS: P.
FECHA NACIMIENTO: 30/08/1980
LUGAR NACIMIENTO: TERRASSA



DATOS ACADEMICOS

1998 - 2002: Diplomatura Ciencias Empresariales realizada en E.U.N.C.E.T.
2002: Proyecto final de creación empresa con calificación excelente
2005: Curso Riesgos Laborales realizado en CECOT
2008- ACT. 2º Ciclo Investigación y Técnicas de Mercado en U.O.C.
2012: Saint Paul's finanzas São Paulo

EXPERIENCIA LABORAL

Mayo 2016 a Actualidad: *DIRECTOR TERRITORIAL FICOMSA SERVICIOS FINANCIEROS*

Tareas realizadas:

- Definición de políticas comerciales, estructuración de zonas, fijación de objetivos.
- Dirección equipo comercial formado por 6 comerciales y 1 persona de backoffice
- Gestión grandes cuentas y clientes referentes. Clientes de todos los sectores.
- Cierre de acuerdos con asociaciones representativas
- Ampliación cartera de prescriptores
- Aumento de la facturación de la delegación en un 30%

Enero 2014 a Abril 2016: *MADEVAC, S.L ADJUNTO A GERENCIA*

Tareas realizadas:

- Renegociación bancaria
- Sourcing proveedores internacionales para recambios
- Negociación de compra
- Fijar política de tarifas y precios
- Preparación de feria sectorial

Febrero 2013 a Noviembre 2013: *DIRECTOR COMERCIAL AVALIS DE CATALUNYA SGR*

Tareas realizadas:

- Dirección equipo comercial formado por 4 comerciales y 1 persona de backoffice
- Gestión grandes cuentas y Departamentos de Generalitat. Clientes de todos los sectores, con facturaciones mínimas de 6MM€, distintos sectores (*construcción*, Benito Arnó, CORP, *Óptica*, Grup Optim, *Industrial*, SECE, *Distribución*, Carburants Nuri, Axoil) *Cooperatives* com Abaccus i Saura...
- Definición objetivos y política comercial
- Presentaciones y ponencias, mesa del tercer sector, Barcelona Activa modelos de financiación, colaboración con ACC10, Centro Tecnológico de Rubí y Cerdanyola

- Presentación operaciones a comité de riesgos
- Cierre de acuerdos y convenios con partners, y agentes, nuevas entidades financieras, como Gedesco, Targobank, Gremio de Joyeros, Cecot, Colegio de Economistas y Colegio de Abogados, Departamento de Turismo de la Generalitat y Departamento de Agricultura.

2012 – 2013: *RIESGOS EMPRESAS BANCO SANTANDER BRASIL*

Tareas realizadas:

- Análisis y conocimiento de productos bancarios mercado brasileño
- Apoyo a visitas comerciales a gerentes de oficinas para conocer a sus clientes, ver necesidades financieras y su gestión
- Desarrollo de la política de riesgos, en un momento de crecimiento económico, acompañado de una política comercial en Santander Brasil de situarse como primer banco de las empresas en tres años, PROYECTO 3/1 (3 años, 1r banco)
- Segmentación de clientes por nivel de riesgo, facturación, sector, proyecciones a futuro, clasificándolas por niveles de rating
- Presentación a las regionales de este producto, consiguiendo la colaboración tanto del área comercial como de riesgos, gestión de 300 personas en área Sao Paulo.
- Implantación del control de irregulares a estas carteras generadas. Revisión y actuación específica sobre impagados, y refinanciaciones para asegurar la viabilidad económica de las empresas.

2008 – 2012: *GESTOR EMPRESAS BANCO SANTANDER*

2008 – 2010 Oficina Empresas Manresa

2010 – 2012 Oficina Empresas Sabadell

Perfil Comercial. Atención a clientes de empresas con facturaciones mínimas de 2MM€. Total de 120 Empresas de diversos sectores, analizando modelos de financiación.

Conocimiento de herramientas y sistemas del banco, productos, políticas y metodología de trabajo.

Objetivos cumplidos durante el período de trabajo:

- Gestión de la cartera comercial, consiguiendo aumento de margen del 15%
- Captación de 24 nuevas empresas que cumplieran los parámetros marcados por el banco (nivel de facturación, viabilidad económica, proyectos futuros)
- Presentación en comité comercial y de riesgo de los mayores grupos económicos gestionados.
- Concesión de 4MM€ en nuevos riesgos tanto a largo como a corto plazo
- Aumentar la cartera de coches financiados vía renting en 12 unidades.
- Gestión de la transaccionalidad de los clientes, conseguir aumentar el volumen de negocio que derivan al banco
- Captación de 1MM€ en pasivo, depósitos, fondos, productos de inversión.
- Ampliación de capital del banco consiguiendo captación de 1MM€, cuando el objetivo era 500M€
- Refinanciaciones en préstamos club deal, reuniones con todas las entidades del pool bancario. Mejora de mis conocimientos jurídicos y de negociación.
- Reactivación del grupo CARINSA, firma con facturación superior a 40MM€. Desde el 2002 la empresa no operaba con Banco Santander. Abrí líneas de exportación, concedimos préstamos ICO, y aumentamos en 2MM€ las posiciones de pasivo del grupo.

- Asistí a la junta general de accionistas en Santander que se celebra anualmente, a modo de reconocimiento por el buen desempeño de mi trabajo.

2005 – 2008: ALBERTO AROCA, S.A. *DIRECCION COMERCIAL*

Venta hierro construcción

- Dirección comercial adjunta gerencia, control comerciales por zona, controlando el cumplimiento de objetivos.
- Gestión de proveedores internacionales, y cierre compras.

2002 – 2004: LINGERIE'S, S.L. Empresa textil de moda

- Departamento exportación, encargado de gestión clientes y representantes, pedidos, preparación de ferias de muestras

1998 – 2002: MADEVAC, S.L. Empresa familiar, en la que he realizado:

- Estudio de costes
- Contabilidad financiera
- Composición catálogos
- Preparación feria muestras Expoaviga
- Intérprete feria muestras Viv'97, Viv'99, Viv'01
- Preparación manuales para Declaración de Conformidad C.E.E.

IDIOMAS

CASTELLANO: Lengua materna

CATALAN: Lengua materna

INGLES: First Certificate

PORTUGUES: 12 meses viviendo en Brasil proyecto carterización riesgos Banco Santander

INFORMATICA

ERP y CRM: Acostumbrado al manejo de este tipo de programas de gestión global con especial énfasis en herramientas de gestión comercial

OFIMATICA: Buen manejo de paquetes ofimáticos del estilo Microsoft Office

TRATO DE IMÁGENES: Realización de catálogos con programas del estilo Corel Draw, Adobe Photoshop, PageMaker, ...

INTERNET: Dominio de la red, sus herramientas, y amplio conocimiento de sus posibilidades y nuevas tendencias. E-Commerce