



# CLAUDIO G.

## DATOS

46520 Valencia

Fecha de nacimiento: 30/05/1980

## APTITUDES

Gestión de recursos

Pensamiento estratégico

Supervisión de personal

Liderazgo

Desarrollo de estrategias

Habilidades comerciales

Resolución de problemas

Trabajo en equipo

Carácter emprendedor

Conocimiento del sector

Capacidad de motivación

Evaluación de KPI

Comunicación efectiva

## PERFIL

Profesional con cerca 20 años de trayectoria en el sector financiero y asegurador. Mi experiencia se centra en la ejecución estratégica, la gestión integral de proyectos y el liderazgo de equipos de alto rendimiento. Destaco por una sólida orientación a resultados, mi capacidad para tomar decisiones efectivas y la resolución de problemas complejos. Comprometido con la productividad, el aprendizaje continuo y consecución de objetivos de negocio. Busco un nuevo desafío donde aportar valor a través de mis competencias y así continuar mi desarrollo profesional.

## EXPERIENCIA LABORAL

### Asesor Comercial / Team Manager — MAPFRE Gestión Patrimonial

Valencia | Septiembre 2024 – Actualidad

- Diseño y ejecución de la estrategia comercial orientada a maximizar el rendimiento de la red de ventas.
- Creación, desarrollo y expansión de la red comercial, identificando nuevas Oportunidades y perfiles clave.
- Coordinación del desempeño de los equipos comerciales, asegurando el cumplimiento de metas y estándares de calidad.
- Análisis de mercado y detección de tendencias para mejorar la competitividad.
- Formación, acompañamiento y desarrollo de habilidades comerciales en el equipo.

### Director de Zona Levante-Baleares — AXA Exclusiv

Valencia | Julio 2019 – Enero 2024

- Planificación, distribución y seguimiento de tareas del equipo.
- Captación y fidelización de redes comerciales.
- Elaboración de informes y cierres mensuales para dirección.
- Diseño e implementación de planes de negocio y estrategias de crecimiento.
- Optimización de procesos productivos y administrativos.
- Colaboración transversal con otras áreas de la compañía.
- Supervisión del desempeño del personal de ventas y aplicación de estrategias

## LOGROS

## PROFESIONALES

–Nominación en premios de Banca Privada.

–Premio Mejor Director de Zona (AXA, 2020).

–Creación y consolidación de una red comercial sostenible en Levante.

–Cumplimiento de objetivos cuantitativos y cualitativos durante cuatro años consecutivos.

–Reconocimiento público por parte de Nationale Nederlanden por el desarrollo de la sucursal.

–Apertura y posicionamiento de la sucursal como referencia en ventas.

–Incremento del número de clientes empresariales (CIF) en un 206% en 2003.

### Director de Sucursal — Nationale Nederlanden

Valencia | Enero 2009 – Julio 2019

–Implementación de estrategias comerciales para aumentar el volumen de ventas.

–Coordinación y gestión de equipos de trabajo orientados al cumplimiento de objetivos.

–Captación y fidelización de redes comerciales.

–Administración del presupuesto de la sucursal y supervisión operativa.

–Desarrollo de planes de capacitación para el equipo.

–Análisis de competencia y elaboración de propuestas de mejora.

–Planificación de eventos y promociones para aumentar la visibilidad.

### Gestor de Banca Personal — Caja Madrid

Madrid | Abril 2004 – Noviembre 2008

–Análisis de necesidades financieras y diseño de soluciones personalizadas.

–Evaluación de capacidad de inversión de clientes particulares y empresas.

–Captación activa de clientes y gestión de grandes patrimonios.

–Mantenimiento y fidelización de cuentas empresariales y particulares.

–Superación de objetivos de venta en un 205%.

–Seguimiento de portafolios y asesoramiento en inversiones y financiación.

–Investigación de tendencias y modelos financieros del mercado.

## FORMACION ACADEMICA

- Grado en Administración y Dirección de Empresas (ADE)
- Universidad Complutense de Madrid
- Mifid II IEA
- Formación Distribución de Seguros
- Formaciones Institucionales Empresas y complementarias (otros)
  - Venta Consultiva de Seguros para Empresas y Gestion de Riesgos 60H
  - Introducción a Productos y servicios Financieros 60H
  - Prevención blanqueo de capitales 20H
  - Técnicas de ventas y negociación comercial 25H
  - Atención cliente de banca 80H

