

ID-59499 LUIS ENRIQUE



FORMACIÓN ACADÉMICA

Madrid, 2015-2016



Executive MBA
EAE Business School (Escuela de
Administración de Empresas)

Madrid, 2011



**Programa Superior en Dirección
Estratégica de Proyectos Energéticos**
IE Business School

Madrid, 1997-2002



Licenciado en Derecho
Universidad Complutense de
Madrid

Madrid, 2003-2004



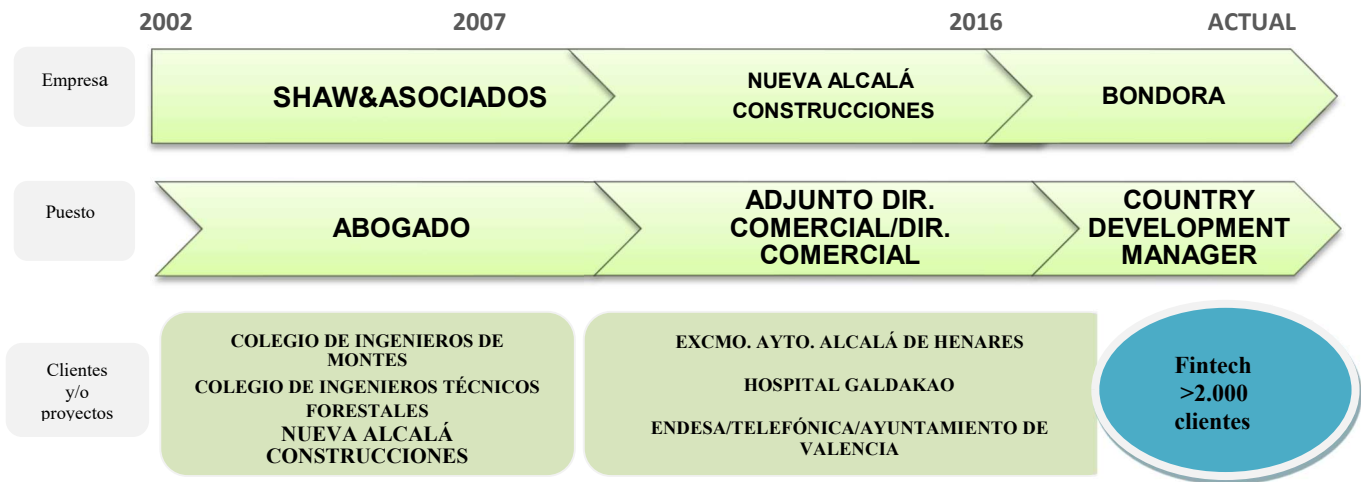
**Cursos de Doctorado
(Esp. Dº Público)**
Univ. San Pablo CEU

Durante mi trayectoria profesional de más de años, he tenido la oportunidad de ir ampliando el acervo funcional de mis responsabilidades. A ello me han ayudado mis estudios de posgrado y las personas que me dieron la oportunidad de crecer en responsabilidad dentro de la organización.

Siempre he tenido una natural inclinación hacia puestos de desarrollo de negocio y a cuidar la parcela de las relaciones institucionales, especialmente con administraciones públicas y entes mixtos; no obstante, soy capaz de entablar relaciones de comerciales con targets muy heterogéneos (desde alto directivo a pequeño empresario-autónomo).

Mantengo relaciones de trabajo y colaboración con profesionales altamente cualificados de diversos sectores, y en los últimos años he disfrutado de la oportunidad de conocer en profundidad el sector tecnológico, lo cual ha supuesto un salto cualitativo en mi comprensión y dominio de las campañas de marketing on line y soportes digitales, además de relacionarme con algunas de las empresas más punteras en el desarrollo de plataformas de software de gestión con lenguajes de programación innovadores.

VIDA LABORAL



EXPERIENCIA PROFESIONAL



SEPT 2016-ACTUALIDAD COUNTRY DEVELOPMENT MANAGER

(www.bondora.es)

Sobre la empresa:

Plataforma de crowdlending (P2P) de financiación participativa a través de captación de fondos de pequeños inversores y originación de préstamos online (Volumen total de negocio: 130 M€ anual).

Funciones principales:

- 1- Captación de clientes para el área de inversiones y originación de préstamos online a través de estrategias off line (inside call center y outsale presencial) y campañas reputacionales de brand awareness en soporte físico (marquesinas, campañas de radio, autobuses y metro, lonas en edificios emblemáticos...), además de campañas 100% digitales -especialmente orientadas a performance- en soportes Native y html- CPC y CPV- (junto con campañas en Google Search y con affiliate webs).
- 2- Análisis continuo del mercado (DAFO), elaboración de plan de acción y presupuesto anual y actualizaciones de benchmarking de los principales competidores.
- 3- Selección y negociación con las agencias de medios y marketing digital a través de licitaciones.

4- Elaboración y seguimiento de Plan de Marketing Ventas y contacto permanente con departamento IT de la matriz (radicada en Estonia) para mejoras permanentes sobre la plataforma (especialmente en funcional).

Logros:

a) Posicionamiento de la marca como uno de los 4 primeros operadores en España por volumen de captación de pasivo y rentabilidad ofrecida a los inversores.

b) Planificación de campañas con resultados por encima de la previsión del Plan de Marketing (tanto en coste de la campaña como en impactos y conversiones).

c) Mejora continua de los costes de conversión (CPA) en los diversos canales de performance (orgánico (SEO, radio y exteriores) , affiliates, campañas de emailing, call enters y Google paid (SEM y Facebook)

**2007- SEPT 2016 ADJUNTO DIRECTOR COMERCIAL/DIRECTOR COMERCIAL
NUEVA ALCALÁ CONSTRUCCIONES**



Sobre la empresa:

Empresa constructora con unidad de negocio de promociones inmobiliarias y activos inmobiliarios en rentabilidad.

Funciones principales (como Director Comercial):

- 1- Elaboración y seguimiento del Plan de Ventas y del Plan de Expansión.
- 2- Seguimiento y optimización de la política de costes comerciales.
- 3- Selección de canales de venta en función de target, competencia y tipo de producto (desde casetas de obra y oficina comercial, hasta redes comerciales externas y campañas de promoción a con medios locales).
- 4- Elaboración de informes y propuestas de mejora de producto de acuerdo a las necesidades detectadas por la red de ventas.
- 5- Colaboración y seguimiento personalizado en los procesos de cierre especialmente sensibles.
- 6- Localización de suelo y negociación con los agentes implicados de condiciones de adquisición lo más ventajosas posibles.
- 7- Interlocución con Administraciones Públicas para celebración de convenios urbanísticos y resolución amistosa de conflictos (especialmente en el ámbito de licencias y autorizaciones administrativas.)

Logros:

a) Comercialización sobre plano de dos promociones (con proyecto básico licenciado) con resultados del 100% de los inmuebles reservados en menos de dos semanas desde su lanzamiento.

b) Negociación con algunas agencias inmobiliarias para integración en su CRM (vía API) con el fin de poder monitorizar las gestiones y cumplimiento de los planes de venta negociados.

c) Negociación directa con funcionarios técnicos y políticos de la Administración municipal para suscripción de Convenios que impulsaran la modificación puntual del PGOU con la finalidad de poder ejecutar proyectos que requieran la modificación del Plan General.

d) Colaboración y supervisión en la localización y adquisición de suelo, así como gestión de activos adquiridos en rentabilidad o con apalancamiento financiero con objetivos de plusvalía a medio-largo plazo.

OCT 2002-MAY 2007 ABOGADO (Dº Público)/GESTOR DE CLIENTES
(www.jimenezshaw.com)



Empresa: Despacho de Abogados especializado en Derecho Administrativo (Urbanismo, Derecho Ambiental y Colegios Profesionales).

Funciones: a) Interposición de escritos y recursos contencioso-administrativos. b) Elaboración de informes y dictámenes. c) Redacción de instancias de Responsabilidad Patrimonial de la Administración. d) Fundamentación jurídica y dictamen en procesos sancionadores de Colegios Profesionales. e) Elaboración de informes y tramitación de licencias en concursos públicos y actividades relativas a urbanismo y construcción

Logros: a) Alegaciones incorporadas a disposiciones legislativas a través del trámite de exposición pública, en representación de diversos colegios profesionales. b) Interlocución directa con puestos directivos de diversos colegios profesionales clientes del despacho (COIM, COITF, COITN...)

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- Asesor externo del Comité de Admisión y Becas de EAE Business School 2015-2016 (programa MBA).
Contacto: César Lozano (Responsable dto de Admisiones y Ayudas Económicas). Tf: 639 827 582
- Master Executive MBA finalizado con nota media de 9,6 (sexta mejor calificación de una promoción de más de 120 alumnos)