

Perfil profesional: Profesional con 20 años de experiencia en diversas áreas de responsabilidad en multinacionales financieras del sector automoción, vehículo industrial, maquinaria de obra pública, agrícola y bienes de equipo. Como responsable en varias EFC, mi función es liderar proyectos estratégicos e implementación de los mismos con gran capacidad de trabajo en equipo. Captación de negocio y análisis del mismo con el fin de ayudar a la consecución de los objetivos fijados por la EFC y la marca representada.

La consecución del objetivo comercial mediante la elaboración de una planificación estratégica orientada a la venta del producto, con el apoyo de medios financieros, como el renting, leasing o la financiación y seguros de vida y no vida.

Experiencia laboral:



Mar.2021-Actual DE LAGE LANDEN International BV SE

- Business Sales Support



Jul.2007 – Ene.2020 VOLVO FINANCIAL SERVICES

- Capacidad de análisis, evaluación y toma de decisiones acorde a la política de la Cía
- Solvencia en la negociación B2B, B2C.
- Perfil hunter y farmer con el objetivo de fidelizar y crear una cartera de clientes solventes. Customer focus.
- Gran capacidad de trabajo tanto de manera autónoma como en equipo.
- Formador de equipos comerciales. Perfil de liderazgo, con grandes habilidades sociales tanto personales como profesionales.
- Muy constante y proactivo hasta la consecución de los objetivos. Dinámico con amplia experiencia en el sector aportando valor añadido.
- Interlocución directa entre Dptos. de la Cía. y cliente cuando es necesario. Resolutivo
- Análisis y evaluación del pipeline corrigiendo las posibles desviaciones sobre los objetivos.

• Responsabilidades:

- Poder autónomo de decisión/sanción de 100.000€ para autónomos y PYMES
- Comunicación al detalle de la sanción tomada de manera proactiva al Dealer, comercial o cliente según la circunstancia.
- Ayudar a la fidelización de clientes con la empresa en seguros de vida/no vida (GES/MARSH)
- Evaluación cartera clientes, servicios paquetizados y personalizados
- Identificación de dificultades en las operaciones aportando posibles soluciones.

Formación Académica:

1994–2000: ADE – Universidad Complutense Madrid.



Dic.2004 – Jul.2007 BNP Paribas Lease Group

- Delegado comercial de la EFC Madrid y provincias limítrofes Renting, leasing, crédito, seguros CARDIF
- Responsabilidades:

-Líder de la EFC con el primer Dealer a nivel nacional de maquinaria de Obra Pública JCB (Walkia) y de la relación directa con la marca JCB, para lograr la consecución de los objetivos fijados.

-Responsable de la gestión financiera con los Dealer de maquinaria agrícola CNH y Class en la zona comercial asignada, para lograr la consecución de los objetivos fijados.



Jul.2000 – Dic.2004 Volkswagen Finance SA
Volkswagen Bank GmbH

- Analista de Riesgos de crédito. Análisis económico-financiero y sanción.
- Responsable de proyecto Revolving Credit, en VW Bank.
- Planificación, estrategia, desarrollo e implantación del producto conjuntamente con Dpto.Marketing y RRHH.

Habilidades

- Capacidad de adaptación al cambio, según las condiciones del mercado y necesidades de la Cía.
- Orientado a resultados y a Cliente en búsqueda de la excelencia. Team Player.
- Capaz de comunicar eficazmente. Dinámico
- Innovador y creativo para lograr objetivos. Proactivo