

RUBEN MEDEL PIRIS

Datos personales

- Población: **MADRID**
- País de residencia: **ESPAÑA**
- Código Postal: **28021**
- Fecha de nacimiento: **26/05/1978**
- Lugar de nacimiento: **MADRID**
- Nacionalidad: **ESPAÑOLA**



CARTA DE PRESENTACIÓN

Experto comercial, negociador y con alta capacidad de adaptación a las situaciones y medios. Capacidad de **liderazgo** con alta escucha activa hacia los equipos, **facilitador** de mis colaboradores y clientes. Apasionado, y que **genera valor** tanto al equipo como al proyecto y marca. Altamente **resolutivo** con capacidad de trabajo bajo alta presión, siendo aquí donde mejor se ven mis cualidades. Fiel, muy trabajador, responsable y serio, pero risueño y **optimista**. Creo en la Posibilidad, en buscar siempre la fórmula de conseguir los objetivos.

Emprendedor, con gran iniciativa e involucración en nuevos proyectos, donde poder aportar una labor de **consultoría** de inicio a fin en muchos sectores. Mi carácter me obliga al continuo aprendizaje y mejora, siendo **exigente** para mi y para los resultados del proyecto. Exigente pero **creativo** y abierto, escuchando y adoptando nuevas fórmulas.

Experiencia **dirigiendo equipos de venta** enfocados a obtención de altos resultados y nuevos proyectos. Siempre relacionado con la venta directa y el trato directo con el público y muy enfocado al cliente.

Formación

- **Gestión y administración Pública. 1998-2001**
Área: Administración Pública. Diplomado, Ing. Técnico.
Universidad Rey Juan Carlos (URJC) Facultad de ciencias jurídicas y sociales, Madrid (España). Nota media: 7. Proyecto: Plan de Mejora financiero en la consejería de educación y cultura de la comunidad de Madrid. 2000.
- **Seguros**. Cursos realizados por la Dirección General de Seguros necesarios para la banca y correduría.

Formación asociada al sector IT.

- CERTIFICACIÓN CBVA – Cisco Business Value Analyst.
- CERTIFICACIÓN SBO DE CISCO: CISCO SELLING BUSINESS OUTCOMES. Enero 2017.
- ASISTENCIA AL CURSO CCNA FAST TRACK DE CISCO Enero 2017
- Máster en **Marketing Digital**

Experiencia profesional

Perfil global:

- **Sector IT**
- **Comercial y Consultoría.**
- **Direcciones comerciales en banca, distribución.**
- **Director de oficina en banca**
- **Experto Hipotecario e inmobiliario (API)**
- **Canal HORECA**

- **DELEGADO COMERCIAL HORECA DIVISION OPERACIONAL.** Mayo 2018 - 2022. ORENES GRUPO (comercial) y VIDEMUR TRADE MACHINES (Delegado Comercial). Funciones y responsabilidades: ORENES. Gestión de cartera de la zona sur de Madrid. Captación diaria y visitas a comercios del canal Horeca. Gestión de la rentabilidad de la cartera y de equipo técnico, gestionando sus visitas, incidencias con clientes y técnicas, organización de rutas y otros.
VIDEMUR. Gestión Integral de la delegación de Madrid. Empresa con central en Murcia, al igual que Orenes. Gestión comercial y de los equipos de recaudadores y técnicos. Gestión comercial de negocio dirigido al canal HORECA, con visitas a diario al canal, prospección, censo, visitas comerciales, negociaciones y cierre de operaciones.
- **VENTA DIRECTA TELEMARKETING.** Diciembre 2017 - Mayo 2018. SALES LAND. Funciones y responsabilidades: Gestión de llamadas Inbound y Outbound con finalidad cierre de venta en la misma llamada. Gestión de solicitudes, seguimiento y cierres.
- **KEY ACCOUNT MANAGER.** Enero 2017 – Noviembre 2017. Mira Telecomunicaciones. Área funcional: CISCO LEARNING PARTNER. CONSULTORIA. SERVICIOS IT AL PARTNER. Funciones y responsabilidades:
 - * Gestión de carteras creadas y captación de nuevos clientes:
:Mantenimiento, actualización, venta cruzada, mediante llamadas y visitas comerciales a los clientes a nivel nacional.
 - * Elaboración de presupuestos.
 - * Estudio y puesta en marcha de nuevos fabricantes/cursos de formación
- **DIRECTOR COMERCIAL. Marzo 2015 – Belcosta Properties 2014 S.L. – Marca comercial Desire Properties (Grupo Amigos).**
Área funcional-Sector: Intermediación Inmobiliaria y Consultoría.
Funciones y responsabilidades:
 - * Diseño de la estructura comercial.
 - * Definición de la estrategia comercial
 - * Definición de los objetivos comerciales
 - * Definición de las políticas comerciales.
 - * Revisión de precios más los costes asociados a los proyectos.
 - * Realización de visitas para la captación y/o fidelización de clientes.
 - * Realización de marketing telefónica para la captación y/o fidelización de clientes.
 - * Realización de mailing y envíos, así como confección de presentaciones de productos o propuestas asociadas.
 - * Estrategias de redes sociales.
 - * Coordinación del equipo comercial
 - * Diseñar tácticas novedosas que ayuden a incrementar las ventas.
 - * Cumplir los objetivos cualitativos y cuantitativos asignados.
 - * Elaborar, controlar y gestionar los diversos presupuestos y garantizar la optimización de los mismos.
 - * Definir junto al Director General la estrategia de Marketing-comercial.
- **CONSULTOR FINANCIERO Y RESPONSABLE DE INMUEBLES. (marzo 2015-marzo 2016).** U.C.I. – Unión de Créditos Inmobiliarios.
Área funcional - Sector: Banca y seguro.
Funciones y responsabilidades:
 - Responsable de inmuebles
 - Gestión de activos adjudicados
 - Acondicionamiento de las viviendas, mantenimiento y desarrollo de planes comerciales para salida de stock.
 - Desarrollo de cartera, mantenimiento y crecimiento del canal prescriptor en la provincia, tanto en gestión de inmuebles como negocio hipotecario.

- Mortgage Banker: Asesoramiento financiero a los clientes de la entidad para la obtención de crédito o préstamos con garantía hipotecaria realizando íntegramente todo el proceso hasta su firma y postventa.
 - Gestión de Recuperaciones: Gestión de activos y préstamos dañados.
 - Análisis del Riesgo activo.
- **DIRECTOR NEGOCIO HIPOTECARIO y DIRECTOR OFICINA, (Mayo 2006 – septiembre 2013).** BANCO SANTANDER – BANESTO. España
Área funcional - Sector: BANCA Y SEGUROS.

Funciones y responsabilidades: DIRECTOR COMERCIAL NEGOCIO HIPOTECARIO

- Responsabilidad en control, seguimiento y firma de operaciones hipotecarias reportando directamente de la Dirección General del Banco y dependiendo de la Dirección Territorial de Madrid.
- Control de la captación de Negocio desde el área comercial y apoyo a las visitas comerciales con los gestores.
- Gestión de grandes cuentas
- Acuerdos comerciales al igual que nuevas alianzas.
- Desarrollo del negocio hipotecario en la RED Comercial
- Confección de objetivos y cumplimiento de los mismos.
- Gestión de las auditorías internas para el cumplimiento de las normativas de formalización.
- Seguimiento y análisis de operaciones en tuberías hasta su formalización para el crecimiento de la cuenta de resultados y objetivos.
- Coordinar los trabajos de las Gestorías con sus responsables y empleados y supervisar su correcto funcionamiento y cumplimiento.
- Participación en la creación de nuevas Unidades Hipotecarias.
- Dirección de equipos compuestos por diferentes perfiles
 - (directivos, comerciales y gestores).
 - Dirección de equipos compuestos por los directores de zona y oficina, 8 gestores hipotecarios, gestorías compuestas por más de 30 personas entre marcadores, tutores, asistentes a firma, etc...
- Dirección de nuevos proyectos hipotecarios (productos nuevos, campañas de robo de hipoteca, titulizaciones) compuestos por equipos de 6 especialistas al menos mas las gestorías y la integración del nuevo negocio en la Red comercial.

Funciones y responsabilidades: DIRECTOR DE OFICINA EN LA RED:

- Dirección de oficinas de distintos volúmenes de negocio y tipología, tanto tradicional como expansión.
 - Oficinas de 3 empleados a 5 empleados.
 - Oficinas de particulares básicos en residencial a oficinas de particulares en áreas industriales o próximas a polígonos industriales con alto volumen en empresas.
 - Oficinas con mucho pasivo muy enfocadas a la atención de clientes de banca privada y personal con gestores especializados en propia oficina.
 - Alto conocimiento en gestión de Empresas, de Particulares, activo, pasivo y gestión del cobro (reconducción, dación, quita, negociación y gestión de activos).
- **GESTOR FINANCIERO, COMERCIAL INMOBILIARIO (septiembre 2001 – Abril 2004)**
UNICASA Área funcional - Sector: FINANZAS, CONTABILIDAD, AUDITORÍA.
Inmobiliarias.
Funciones y responsabilidades: Asesoramiento Financiero y gestión crediticia e hipotecaria. Asesoramiento inmobiliario a la parte compradora y vendedora. Gestión Integral de las operaciones inmobiliarias.

Emprendeduría

Restaurante Mexicano, LA TEJANITA BIRRA CLUB – (Octubre 2013 – Marzo 2015).

Área funcional - Sector: HOSTELERÍA, TURISMO. MARBELLA.

Funciones y responsabilidades:

- En octubre del 2013 decidí abrir mi propio negocio dedicado a la restauración especializada en comida mexicana la que me ayuda a desarrollar:
 - Capacidad estratégica.
 - Capacidad de relación y comunicación.
 - Capacidad de dirección de equipos.
 - Capacidad creativa
 - Actitud innovadora-emprendedora
 - Creación y registro de la marca
 - Confección de la estrategia del negocio
 - Creación de la misión, visión y valores del modelo de negocio.
 - Diseño merchandising y técnicas de publicidad
 - Gestión financiera y análisis de costos por escandallos
 - Gestión del personal y distribución de las tareas/funciones
 - Gestión de las compras y el stock
 - Promover la mejora continua
- **Delegado Comercial canal Horeca - (Enero 2008 - mayo 2013)**
Empresa: Cerceneu. Sector: Gran consumo y alimentación.
Funciones: Visitas diarias a puntos de venta canal Horeca.
Esta actividad la desarrollaba paralelamente a mi trabajo en el banco, por las tardes, noches.
Venta de cervezas de importación y productos gourmet. Cartera asignada de clientes a los que se les realizaba visita diaria para venta de producto y venta cruzada. Preparación de rutas, gestión de pedidos, presentación de productos y formación para su venta y prescripción, catas, maridajes, gestión del marketing en punto de venta.
- **API - Agente de la Propiedad Inmobiliaria – (Junio 2004 – Mayo 2006)**
CASAnova Inmobiliarias
Área funcional - Sector: INTERMEDIACIÓN FINANCIERA E INMOBILIARIA.

Idiomas

- **Español:** Nativo.
- **Inglés:** Escrito: Alto. Hablado: Alto. Traducción: Alto. Técnico: Medio.
Ciclo Elemental (Certificado) - Escuela Oficial de Idiomas

Informática

- **CRM (Customer Relationship Management). Nivel Profesional.** Implementación, programación y gestión.
- **Herramientas Gestion Documental.** Nivel Profesional.
- **Microsoft Office.** Nivel Profesional.

Otros datos

- **Disponibilidad para viajar:** Buena
- **Carnet de conducir:** Coche (B).
- **Vehículo propio:** Sí.