
David

TECNICO SUPERIOR EN COMUNICACIÓN, Y RR.PP

UNIVERSIDAD BARCELONA- Recinto Escola Industrial 1993-1996.

POSGRADO EN DIRECCIÓN BANCARIA.

IDEC -UNIVERSITAT POMPEU FABRA 2001-2002

POSGRADO EUROPEAN FINANCIAL PLANNER ADVISOR

IDEC-UNIVERSITAT POMPEU FABRA 2004-2005

DELEGADO COMERCIAL BCN JUN 24- MARZ 25

GRUPO 2000

Teniendo como misión diseñar y llevar a cabo toda la política de **CREACION/CAPTACION** de CARTERA, a través del **CIERRE DE CONVENIOS de COLABORACIÓN** con despachos profesionales, Asociaciones y/o Gremios de actividad.

A través, principalmente, de prospección puerta fría despachos /empresas, y otros eventos puntuales, en materia de CFA- CONTRATOS LABORALES EN ALTERNANCIA, FORMACIÓN PYMES, MASTERCLASS Y LEG. PROTOCOLOS ACTUALES- PRL, Planes Igualdad, Acoso, PD, Registro Jornada,

Objetivos semanales /mensuales.

CONSULTOR COMERCIAL JUN 23- MAYO 24

CONVERSIA

Con la finalidad - **CIERRE (solo CAPTACION)** de operaciones a través de leads (CRM) de clientes inactivos y /o potenciales (desde centro de atención telefónica), y puerta fría propia. (ciclo corto, 1/2 visitas), en materia de LEGISLACION PROTOLOCOS ACTUALES- PRL, Planes Igualdad, Acoso, PD, Registro Jornada, y FORMACION PYMES .

Objetivos semanales, incluso diarios.

CONSULTOR COMERCIAL DESARROLLO NEGOCIO EMPRESARIAL SEPT 19 -MARZ 23

DESARROLLO DE NUEVO NEGOCIO A TRAVES DE LA FIRMA DE ACUERDOS DE COLABORACION CON: DESPACHOS PROFESIONALES Y COLECTIVOS /ASOCIACIONES PROFESIONALES . CAPTACIÓN DE ASESORIAS, GESTORIAS Y APIS MEDIANTE ACUERDOS PROFESIONALES.

OBJETIVO OFRECER A LOS CLEINTES DE LOS MISMOS SOLUCIONES EN EL AMBITO FINANCIERO/INVERSION, COMPLIANCE, LEY CONCURSAL, LOPD, RR. HH Y PREVENCION RIESGOS LABORALES, ENTRE OTROS

A TRAVES DE LAS SIGUIENTES COMPAÑIAS :

ATTITUD CONSULTING

SEMPI ESPAÑA
ANTEA PREVENCIÓN
SERVICIOS JURÍDICOS COMPLIANCE SL

HERRERO BRIGANTINA, SA marzo´19- agosto´19
Director oficina BARCELONA

Implementación, apertura e inicio de la actividad comercial EN LA PLAZA, a través de la creación de convenios con entidades y despachos profesionales, con la premisa principal de dar a conocer /notoriedad de la imagen de la entidad en Barcelona.

CONSULTOR DESARROLLO NEGOCIO octubre ´16- marzo´19

Con la finalidad bilateral de,

- 1 captación /creación de red comercial- agentes -principalmente entidades y sociedades de inversión ,asesorías y despachos profesionales- ;
- 2 llevar a cabo la búsqueda y firma de convenios a medida con diferentes “partners”, tanto entidades como profesionales, para poder ofrecer el portfolio de producto más indicado en cada circunstancia,

Con todo ello intentamos dar solución a la necesidades del cliente final tanto en productos puramente vinculados a los mercados de capitales, como aquellos relacionados con la gestión alternativa -operaciones de Management buy in, inversión en Start Ups, producto inmobiliario con rentabilidad, estrategias de planificación fiscal, entre otros..

EMPRESA FAMILIAR

OUTLET VIATGES GUINARDO, marzo 2014-sept ´16

Agencia de viajes familiar desde 2011. Dedicado principalmente al:

“ cierre” de convenios individualizados para la prestación de servicios turísticos a nivel global .Teniendo como interlocutores principales : Federaciones deportivas, centros culturales , escolares y deportivos, colegios profesionales, universidades, Laboratorios Químicos, etc..

BCN ASSET ALLOCATION, SL maig2009- marzo 2014
Socio Director-fundador

BCN ASSET ALLOCATION, SL nace con el objetivo de obtener la pertinente licencia de la CNMV para convertirse y actuar a medio plazo en Agencia de Valores, iniciando este camino mediante la consecución de la licencia de EAFI (Empresa de Asesoramiento Financiero Independiente) en mayo de 2011,

Durante este periodo iniciamos negociaciones con : RENTA 4, para la formalización fondo de inversión propio alternativo, UBS, CREDIT SUISSE, entre otros.,

BANKINTER BANCA PRIVADA agosto 2005- mayo 2009
Director de cuentas banca privada

Llevando a cabo las siguientes actuaciones,

- tutela de las oficinas bancarias y centros de PYMES(entre 7 y 10) asignados, realizando -principalmente- para las mismas las siguientes funciones,
 - presentación de propuestas inversión a los clientes segmentados en banca privada ,
 - formación de producto a empleados de les diferentes oficinas tuteladas
 - consecución del plan comercial marcado
 - gestión patrimonial producto: carteras inversión,
 - consecución de los niveles óptimos de calidad y servicio (valoración clientes)
 - establecer los mecanismos necesarios para incrementar la rentabilidad neta (EVA) de les oficinas asignadas

GESTIOHNA- GRUPO HNA oct 2003 - agosto 2005
Delegado Barcelona

Responsable de la delegación de Barcelona., iniciando la actividad de GESTIOHNA en la plaza de Barcelona, asumiendo las funciones de : captación directa de clientes, política de marketing-seguimiento, gestión patrimonial, informes de control , etc..., es decir, GESTIÓN TOTAL de la delegación

BANKPYME SA junio 2000- oct 2001
Ejecutivo de cuentas

Como responsable de la captación de agentes financieros en la zona de Barcelona (principalmente zona empresarial centre), teniendo como principales interlocutores abogados, fiscalistas, Técnicos Tributarios, y corredores de seguros... entre otros.

PICKING PACK SERVICE POINT marzo 1998 - juny2000
Ejecutivo de cuentas

Con la misión de incrementar, fidelizar y optimizar la cartera de clientes (principalmente PyMES) de la zona asignada , centro empresarial Barcelona, así llevar a cabo también la captación y mantenimiento de grandes cuentas com MEROIL, HP o FIATC ASSEG.
