

Curriculum Vitae

Rodolfo David G. ID-51796

Datos Personales

Fecha de nacimiento: 09 / 06 / 1967

Madrid, 28043

Formación Reglada

EGB Colegio Cervantes / Ruben Dario Madrid, España Título de Bachillerato: EGB 1984 BUP - COU INB Conde de Orgáz Madrid, España

1988 Universidad Autónoma de Madrid / Universidad Autónoma de Barcelona. Licenciado en Administración de Empresas: Administración de Empresas.

Formación no Reglada

Diplomas Técnico nivel medio en prevención de riesgos laborales. (Fremap) Técnico en punto de venta y Merchandising (CEE) Asesor financiero Fiscal homologado (La Caixa) Curso de Selección, formación y dirección de personal (Avadeco) Cursos de especialización en marketing y Ventas - Curso Oracle (Bank of América) Curso Parthenon (Santander) Curso análisis de riesgo (Bank of América).

Idiomas

Inglés, nivel medio, hablado y escrito *Francés*, nivel avanzado, hablado y escrito *Catalán*, bilingüe, hablado y escrito.

Aptitudes

Aptitudes profesionales - Jefe de departamento - **Key Account** - **Gestor Bancario**; pasivo y activo, crédito (tarjetas y préstamos), hipotecario, inversión, particulares y empresas). - **Analista de Riesgo/Crédito**. - **Help desk financiero nivel 1 y 2** (banca on-line, navegadores, remoto, correo, java, seguridad) - Consultor Banca tecnológica.: - **Jefe de sucursal** - **Jefe de departamento** - **Gerente de negocio**. **Aptitudes técnicas**: Excel avanzado, Power Point, Windows, Unix, entornos operativos, XML SEPA, html web, c++ migración, sistemas Parthenon, Remedy incidencias, Acces , Redes Sociales, SEO, SEM, Posicionamiento, Marketing Digital, Análisis de Riesgo y Crédito, Scoring, Navegadores, remoto, Oracle, Java, Ventas, Dirección y selección de personal, Formación, Financiación, Reporting, Back office.

Experiencia profesional

BBVA Net Cash (Banca para empresas BBVA) / Atento España. Madrid.-CONSULTOR HELP DESK NIVEL 1 Y 2 de empresas ESPAÑA y FRANCIA. (Finales 2015 a la actualidad))

Gestor de Redes Sociales (Facebook, Whatsapp, Twitter) APP -Google Play (Android) y Play Store (IOS). Especialista en normativa europea SEPA en banca transaccional y XML (ficheros SEPA). Especialista en ONE View proyecto multibanca BBVA.

Amplios conocimientos de operativa on-line para empresas.

- Pagos Sepa: Transferencias nacionales, internacionales, SEPA, Y SEPA Inmediatas. Pagos on-line y pasarelas de pagos. Nóminas. Trazabilidad de operaciones. SWIFT. Medios de pago
- Operativa y gestión de tarjetas de empresa,
- Cobros adaptados a la normativa SEPA Europea tanto directos como con financiación y B2B.
- Préstamos y anticipos, líneas de crédito para empresas así como diversos modos de financiación de circulante y de negocio.
- Créditos documentarios de exportación e importación, gestión modificación y ejecución. Avaes para empresas.
- Gestión on-line de compra ventas de valores y fondos de inversión. (Banca de Inversión).
- Renting y leasing (solicitud y gestión on-line) - Phising y Seguridad - Navegadores, Java, correo, Seguridad en navegación, gestión de incidencias (Remedy).

Herramientas utilizadas: Excel (avanzado), Word, correo, sistemas operativos propios BBVA, Remedy, Salesforce (CRM), Chrisalys, Opinator, Bases de datos (Oracle).

-Banco Santander Madrid CONSULTOR BANCARIO (Konecta) (2015)

Como consultor externo, Participación en la implementación técnica de la nueva política comercial del Banco Santander con su cuenta 123 para particulares. Transformación de las cuentas tradicionales en las cuentas con tipología y condiciones 123 así como en la gestión de las mismas. Utilizando entornos específicos como parthenon, y operativa interna de la entidad en departamento operativo de cuentas.

- **Bankia / Bpo Consulting Madrid CONSULTOR BANCA PERSONAL Y HELP DESK (2014)**
(Implementación de la nueva banca personal telemática de Bankia para particulares como téster y resolución de problemas en la misma y en la gestión del propio cliente y toda su problemática. Utilizando habitualmente idiomas Ingles y catalán y entornos propios de la entidad, J2EE, Oracle.

-**Data Gestión C.B Madrid GERENTE (2010- Marzo 2014).** Gerente de Negocio propio, dividido en dos ramas, gestión de negocio de restauración/hostelería y negocio de intermediación financiera, gestión de patrimonio y bienes inmuebles. En la primera parte, por lo que respecta a la gestión de negocio de restauración y como gerente del mismo era el responsable de todos los aspectos relacionados con propio negocio, desde el establecimiento de márgenes comerciales, política del establecimiento, personal, contabilidad, gestión, proveedores, etc.

-Citiservi Madrid — COORDINADOR NACIONAL SECTORIAL / KEY ACCOUNT GRANDES CUENTAS (2010 – 2012)

Cetiservi es una plataforma de usuarios on line. Un sitio web de marketing on line que vende servicios de marketing digital (posicionamiento web SEO/SEM, Adwords, Servicios Web marketing directo en captación de clientes). En esta empresa mi función consistió en coordinar

bajo directrices de la dirección comercial proveedores de servicios de pago para dar cobertura a los clientes que Citiservi capta por posicionamiento natural, orgánico y con otros recursos. Sectores tan dispares como prevención de riesgos, protección de datos, residencias geriátricas, arquitectos, investigación privada etc., a nivel nacional, donde mi cometido era captar proveedores de servicio en todo el territorio nacional para dar cobertura a aquellos clientes que a través de nuestros medios captamos y nos solicitan diversos servicios. La captación se realizaba tanto a nivel presencial como telefónica en función de la entidad del cliente y a nivel de dirección comercial. En estos términos y como key account, conseguimos introducir líneas de negocio con Asepeyo, Good Year, Unipresalud, Ibermutuamur, Sanitas, Grupo Care, Mapfre, Viajes Barceló, etc reuniendo con estas contrataciones prácticamente un 20% de la facturación de la empresa en ese momento.

-Bank Of America Madrid — RISK ANALYST / CREDIT ANALYST Enero 2010 (2005-2010)

Bank of América adquiere un banco norteamericano emisor de crédito (MBNA), con la intención de introducirse en la banca comercial española. Inicialmente formo parte del departamento de desarrollo de Negocio y Marketing con la función de optimizar canales de captación de clientes y detectar la vía de acceso al mayor número de clientes potenciales para la entidad. Mediante procesos internos de acceso (job postings) accedo al departamento de Crédito y riesgo, con formación y habilitación mediante tribunal selectivo por Bank of América. Analista de riesgo y Crédito: Con autoridad de crédito y riesgo trabajamos en el establecimiento de scoring, y en la gestión y análisis de clientes tanto a nivel particular (préstamos particulares) como de línea de crédito (empresas) y tarjetas de crédito. En 2009 debido a la crisis financiera internacional se cierra el departamento de crédito y paso al departamento de loss prevention en el área de reporting para gestionar morosidad. Participo como tester en una migración total de sistemas que se prolonga durante 8 meses. La baja se produce en 2010 a petición propia, negociando la salida para establecer mi propio negocio dada la situación generada por la crisis. En 2011 Bank of América vende su sección en España y su cartera de clientes. Utilizo herramientas como visión plus, oracle, acces, excel etc, además de diversas herramientas propias de la entidad, y multitud de cursos de especialización.

Citifinancial Madrid GESTOR PRÉSTAMOS (2004). Como gestor financiero en esta entidad, realizo funciones de conversión de préstamos al consumo, fruto de financiaciones, en préstamos personales, con cambio de tipos y condiciones contractuales con control de scoring y morosidad, realizando seguimiento y control de pagos, amortización y control de canales de clientes potenciales... Utilizo entornos financieros propios de la entidad y los habituales entornos ofíce (word, acces y excel)

Caixa d'estalvis i pensions de Barcelona "La Caixa" ASESOR FINANCIERO-FISCAL / GESTOR COMERCIAL "LA CAIXA" Curso intensivo de 9 meses (600 horas) selectivo y retribuido como asesor financiero y fiscal, formo para como gestor comercial en oficina de "La Caixa-" o lo que actualmente es CaixaBank. Integrado en varias oficinas de la entidad realizo funciones de asesoría fiscal y financiera con productos "La Caixa". Operaciones de activo, pasivo, de crédito, de inversión financiera, medios de pago, de gestión de saldos, optimización de los mismos, con ejecución de campañas tanto para ya clientes como cliente nuevo de cada oficina y determinadas por la entidad. Gestión hipotecaria y bolsa de desinversión así como de toda la gestión documental que genera. Otra de las responsabilidades inherentes al cargo es la captación de empresas y pymes para las oficinas asignadas así como su gestión y seguimiento.

Existen otras experiencias profesionales anteriores.