

## Nombre apellido

Datos personales: Fecha nacimiento, dirección postal, teléfono y correo electrónico

---

## FORMACIÓN:

1994-1998: Licenciatura en Administración y Dirección de empresas por el C.U.N.E.F. (COLEGIO UNIVERSITARIO DE ESTUDIOS FINANCIEROS). Especialidad: Auditoría.

## FORMACIÓN DE POSTGRADO:

2005-2007: Executive MBA por el IESE Business School en Madrid. Graduación: Mayo 2010.

---

## EXPERIENCIA PROFESIONAL:

Dic.2005-Actualidad. EMPRESA, SECTOR Socio-director de grupo de empresas familiar

Barcelona

- Optimización en la negociación de contratos de arrendamiento de activos inmobiliarios.
- Negociaciones satisfactorias de convenios urbanísticos con el Ayuntamiento de Alcalá de Henares con terrenos urbanos propiedad de la sociedad patrimonial.
- Puesta en valor de activos inmobiliarios de un conjunto edificatorio en la gestión de su división horizontal y posterior negociación de contrato de administración de fincas.
- Aparcamiento turismos y vehículos pesados. Modernización y mejora del negocio con 6 empleados en plantilla.
- Consecución de satisfactorias condiciones económicas en los servicios de banca privada del grupo de empresas, en la gestión de sus inversiones financieras.

Enero\_2000- Nov.2004 EMPRESA, Sector

Madrid

Marzo.2004-Nov.2005 **Analista de Riesgos de crédito de grandes clientes "Wholesale" y "Retail".**

- Análisis de propuestas de financiación, leasing y renting de asalariados, autónomos y PYMES y estudio de su capacidad crediticia.
- La principal responsabilidad involucra la participación en comités de riesgo y evaluación de la propuesta comercial para su aprobación en el área de Riesgos de la filial española y/o Risk Management Alemania.
- Principal logro: Fruto de la negociación con Alemania, se mejoró el formato y el contenido de los informes de reporting a la compañía matriz, agilizando el proceso de aprobación de líneas de crédito y por tanto dando una respuesta más rápida a nuestros grandes clientes nacionales (grupos de concesionarios y alquiladores)

Oct. 2003-Febrero2004 **Técnico de cierres contables (Dpto. de Contabilidad)**

- Elaboración de la contabilidad de. a nivel interno y reporting mensual a la compañía matriz

Enero2000-Sep.2003 **Delegado Comercial Grandes Clientes y Concesionarios. Proyecto e implantación, sucursal en España.**

- Impulso de los productos financieros y formación en la red de concesionarios para cumplir los objetivos de grado de colaboración e inversión crediticia de la compañía.
- Colaboración y asesoramiento técnico y comercial en la exitosa implantación del proyecto del banco en la red de concesionarios del grupo VW en Madrid. La creación del banco ha sido un factor estratégico fundamental como generador de mayor volumen y margen de negocio para la compañía en España.

---

## IDIOMAS:

- **Inglés:** Nivel alto hablado y escrito. Obtención de 845 puntos en el examen TOEIC en Diciembre 2003. Varias estancias en Irlanda y EE.UU. en diferentes cursos en academias especializadas. Clases particulares en la compañía durante siete años.

- **Alemán:** Nivel alto hablado y escrito (varias estancias en Alemania y Austria cursando programas intensivos del idioma). Varios cursos intensivos en el Instituto Goethe (Madrid) consiguiendo hasta un nivel de Mittelstufe. Experiencia profesional en lengua alemana, en Viena. Clases particulares en la compañía desde el año 2000.

- **Francés:** Nivel básico. Finalización del primer ciclo en el "Institut Francais" y la "Alianza Francesa" en Madrid.

## INFORMATICA:

Buenos conocimientos a nivel de usuario entorno Windows (Word, Excel, Access, Power Point), Internet y entorno SAP.