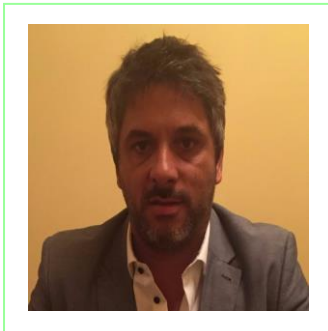


CURRICULUM VITAE



Leonardo G. Sanjuan

Edad: 43 Fecha de Nacimiento: 25/06/73 Estado Civil: Casado
Ciudad: CABA

Número de Móvil: (+54911) 34501444

E-mail: leosanjuan1@gmail.com / leosanjuan@hotmail.com

Linkedin: <http://ar.linkedin.com/pub/leonardo-sanjuan/28/624/a25/>

Perfil PDA: http://public.pdainternational.net/leonardo_sanjuan_537775/

Facebook: https://www.facebook.com/pages/Asesor-Financiero/529686160505428?ref=aymt_homepage_panel

Web: http://leosanjuan1.wix.com/lсанjuanconsultor?fb_ref=Default

Antecedentes

- *Lic. En Comercio Exterior – Fundación Standard Bank N.A.*
- *Profesional de sólidos valores morales y éticos orientado al trabajo en equipo.*
- *Destacada Performance en el Gerenciamiento de grandes equipos de personas (+150).*
- *Más de 24 años de experiencia en el Sistema Financiero.*
- *Experto en Management de Equipos de Gestión, RRHH, Calidad, Ventas, Cobranzas, Riesgos, Servicios al Cliente.*
- *Especialista en Planificación Estratégica, Plan Motivacional, Reducción de Costos, Prevención de Riesgos, Gestión de Mora, Etc.*

Leonardo G. Sanjuan

Experiencia profesional

4- 2015 a la Fecha	COTO CICSA:
Cargo:	Gerencia de Consumo Masivo "Cobranzas, Riesgo y Auditoria "
Función:	<ul style="list-style-type: none">- Gerenciar diferentes equipos de trabajo (Internos, Estudio Jurídico y Agencias).- Planificación e Implementación de Estrategias Preventivas y de Gestión de Mora.- Recomendación de Auditorías Internas y Externas según Tipo de Carteras.- Prevención de Fraudes: Análisis y Seguimiento de Clientes Riesgosos.- Conclusiones y Recomendaciones de nuevos Negocios.
12- 2013 a 1-2015	MUTUAL PRIVADA:
Cargo:	Gerencia Media y Alta: Carteras de Consumo Masivo, Pyme y Mutuales. Nuevos Negocios
Función:	<ul style="list-style-type: none">- Gerenciar y Asesorar en los diferentes negocios de Consumo a través de equipos internos y externos de trabajo.- Búsqueda, Selección e Implementación de CRM de gestión.- Selección y Contratación de Agencia de Empleo Eventual.- Búsqueda y Selección de Proveedor para envío de SMS, CD, Etc.- Análisis, Negociación y Selección de prestadores externos para asignación judicial.- Integrante de los Comité de Riesgos y de Futuros Negocios- Responsable de Servicio al Cliente
08-1992- 09-2013	BANCO ICBC
Cargo:	Gerente de Carteras de Consumo y Pyme
Función:	<ul style="list-style-type: none">- Gerenciar los diversos equipos de trabajo, tanto internos como externos, por medio de los Supervisores específicos en cada caso, garantizando el cumplimiento de las normas y procedimientos, la maximización de la productividad y eficiencia, el cumplimiento de los objetivos individuales, grupales y generales.- Proveer y mantener los canales de información entrante, y analizar los informes preparados por el área y los emitidos por otras, a fin de contar con información concreta en tiempo y forma, permitiendo esto la toma de decisiones y velando para que todo el equipo se encuentre al tanto de las novedades que son de importancia para su trabajo.- Buscar, seleccionar, investigar, proponer y colaborar en lo relativo a las herramientas tecnológicas adecuadas para el área, para cumplir con las actividades en forma ágil, precisa y eficiente; proveyendo al ahorro de tiempo y costos.- Participar activamente en los proyectos de implementación de soluciones tecnológicas. Selección y negociación con prestadores.- Implementación del servicio Welcome Call (productos con y sin Gtia)-Estrategias sobre gestión preventiva de Mora (implementación de diferentes herramientas).

Proyectos liderados

Instalación de CRM

Marzo de 2014

Selección de Crm, Logística de armado, procesos y demás necesidades que nos permite adaptar el mismo a cualquier tipo de Negocio (Cobranzas, Ventas, Mensaje de Bienvenida, Mensaje Preventivo)

Armado de Layout e Implementación de estrategias de Cobranzas, Riesgos, Comerciales

Enero de 2014

Análisis de Recursos, Estrategias, Costos y Gestión Interna. En el primer semestre se logro incrementar el recupero de clientes morosos a más del triple. La productividad mejoro en un 1000%.

Scorecard Cobranzas

Enero de 2013

La implementación del Scorecard de Cobranzas es otro hito a nivel sector de gran significación. El mismo permite determinar estrategias de gestión en base a diferentes indicadores a través de los cuales se prioriza la gestión sobre los clientes cuya probabilidad de superar parámetros de mora significativa son relevantes

Servicio Welcome Call

Enero de 2012

Fuimos pioneros en la implementación del Servicio Welcome Call, el cual permite enfocarnos en dos grandes temas para cualquier empresa:

- Prevenir la mora "técnica" que se genera por problemas ajenos al cliente.
- Reducir sustancialmente las previsiones

Este gran éxito permitió mejorar los indicadores de mora de productos con y sin Gtia real.

Skip Trace

Junio de 2013

Este gran proyecto nos permite localizar a todo aquel cliente que por diferentes motivos no cuenta con un teléfono de contacto. Lo más importante de este proyecto es la "eficacia" que el mismo posee ya que nos permite detectar posibles fraudes como así también como así también tomar medidas en forma inmediata.

Gestión Preventiva de Morosidad

Marzo de 2013

Este gran proyecto nos asegura llegar primeros y en forma inmediata a todos los clientes para brindarles asesoramiento ante posibles dudas y también recordarles sus compromisos con la empresa. La gran variedad de herramientas que se pueden utilizar nos asegura poder tener una excelente calidad de gestión al menor costo posible.

Estrategias de Gestión - Reducción de Costos

Febrero de 2013

La implementación de las diferentes estrategias de gestión nos permite que se pueda mantener o mejorar la eficiencia sin descuidar la calidad de la gestión y a su vez asegurarnos la reducción de costos considerablemente

Re Ingeniería Interna - Reducción de Costos y Mejora de clima Laboral

Enero de 2012

Nos enfocamos al gran problema que hoy por hoy existe en cualquier empresa: "sueldos". La estrategia llevada a cabo nos permitió enfocarnos y asegurarnos una excelente rotación de nuestro personal, con sueldos y premios acordes al mercado, asegurandonos un inmejorable clima laboral a pesar de la corta estadía en la empresa.

RRHH - Selección, Capacitación, Seguimiento y Promoción de los Recursos

Marzo de 2013

La implementación del equipo de RRHH interno nos permitió asegurarnos la excelente selección de los recursos debido al expertise de quienes reclutan. La capacitación y el seguimiento on line fomenta la mejora continua de los mismos, permitiendo elevar el grado de compromiso y productividad del sector.

Cursos Realizados

- Inteligencia Emocional - Banco Standard Bank
- Gestión orientada a Resultados - Banco Standard Bank
- Administración de tiempos de trabajo - Banco Standard Bank
- Liderazgo y Motivación - Banco ICBC
- PNL aplicada a los negocios - Banco ICBC
- Tablero integral de Control para la toma de decisiones - Banco ICBC
- Conducción de equipos de trabajo - Banco ICBC
- Competencias Gerenciales - Banco ICBC
- Diversidad Generacional - Banco ICBC
- Management y Competencias Gerenciales

Informática e Idioma

Word: Avanzado

Excel: Avanzado

Power Point: Avanzado

**Ingles Competencia
Básica Profesional**

Otros

- 1 Er. Foro Latinoamericano de Innovación en Outsourcing
- Comunicación Efectiva con técnicas de PNL
- Congreso Nacional de Créditos y Cobranzas (CMS)
- Diplomado Estratégico en Cobranzas de Consumo
- Tercerización: vent, desventajas y criterios para su adopción
- IV Congreso de Créditos y Cobranzas (Córdoba – Mayo '14)
- V Congreso de Créditos y Cobranzas (CCRC Mayo '15)
- 12º Congreso Latinoamericano 9º Congreso Nacional de Créditos y Cobranzas (Lima – Perú)

Links de Interés (Prensa):

Standard Bank: "La Imagen como patrimonio distintivo"

<http://www.contactcentersonline.com/novedad.php?IdNovedad=12036>

ICBC: "El Protagonista"

<http://www.contactcentersonline.com/revista.php?IdRevista=221>

<http://www.contactcentersonline.com/hojaAmpliada.php?url=011.jpg>

<http://www.contactcentersonline.com/hojaAmpliada.php?url=012.jpg>

<http://www.contactcentersonline.com/hojaAmpliada.php?url=014.jpg>

<http://www.contactcentersonline.com/hojaAmpliada.php?url=015.jpg>

<http://www.contactcentersonline.com/hojaAmpliada.php?url=016.jpg>