



Alexander Hick Gimeno

37 años - NIE X2219226W

Calle Ruy Gómez nº 7, 28708, S.S. de los Reyes, Madrid, España

Tel: +34 626463311 - E-mail: alex.hick.email@gmail.com

[Carta de presentación](#) - [LinkedIn](#)

Habilidades Desarrolladas

-Dirección general:

Experiencia como Manager General: Coordinación de todos los departamentos: ventas, marketing, administración, contabilidad, etc; Negociación de los presupuestos y objetivos con el CEO y la junta de accionistas. Diseño y ejecución de planes estratégicos para el desarrollo del negocio (habiendo gestionado un presupuesto anual de más de 4 millones de €); Control del P/L, flujos de capitales, cumplimiento de KPIs; Reporting financiero y contable a la central y a las autoridades tributarias y regulatorias.

-Dirección comercial:

Altos conocimientos en el área de ventas y marketing, diseñando y ejecutando la estrategia comercial. Diseño del modelo comercial y planes de formación en ventas para todo el grupo XTB. Gestión de campañas de “branding” y “performance” en diversos canales: Google AdWords, Facebook, Real Time Bidding, Native Adds, Gmail, Twitter, etc. Experiencia en negociación directa con portales financieros, eventos presenciales, PR, etc

-Gestión de equipos y selección de personal

Reconocidas habilidades en la formación de equipos de trabajo altamente eficientes. Alta experiencia en motivación de equipos, coaching, resolución de conflictos. Selección de más de 100 ejecutivos, entrevistando a más de 1.000 candidatos.

-Coordinación de negocio internacional

Coordinación, en relación de dependencia jerárquica, de equipos de hasta 70 personas en 6 países. Reporte a las centrales de la empresa en Polonia y Reino Unido

-Desarrollo de negocio en nuevos mercados

Tramites de apertura de oficinas, obtención de licencias, creación de equipos; Estudio de mercado y desarrollo de planes de negocio adaptados para cada país. Gran conocimiento del mercado de habla hispana, con experiencia en España y Latam.

Experiencia Laboral

-Director Regional y Manager General – XTB Latam

06/2014-05/2017 Montevideo (Uruguay). Apertura y dirección de la sede del grupo XTB en Montevideo; Coordinación de todas las oficinas en Latam (Chile, Perú y Uruguay). Negociación y gestión del presupuesto regional; Creación de red de partners, agentes (I.B) y afiliados

-Director de Ventas Regional – XTB España

03/2008-05/2014 Madrid (España). Diseño, selección y gestión de los equipos comerciales en España, Italia, Portugal y Chile. Los modelos de configuración de equipos y planes de formación diseñados, fueron adoptados como modelo en todo XTB a nivel internacional. Gestión de grandes clientes, agentes y venta institucional

-Gestor de Clientes de Banca Privada – Bankinter
05/2005-03/2008 Madrid (España). Comercialización de todo tipo de productos financieros, asesoramiento a una cartera de clientes de alto patrimonio

Formación Académica

-Licenciado en Derecho
1999-2004 Universidad Autónoma de Madrid

-PNL Licensed Practitioner
2012 Talent Institut (Barcelona)

-Formación en ventas y mercados financieros
Múltiples talleres y formación auto-didacta

Idiomas

-Español: Nativo
-Inglés: Educación bilingüe
-Italiano: Nivel alto

Programas informáticos

-Salesforce y Hubspot, así como otros software de gestión comercial

-Google Analytics, Facebook Business Manager, Media Math, así como otros programas relacionados con el marketing online

Referencias Profesionales

-Omar Arnaout - XTB Chief Executive Officer

omar.arnaout@xtb.com - +48 666868675 (Contactos en inglés)

-Jakub Maly – Former XTB Chief Executive Officer

jakubmaly@lepidus.org - +42 0775196723 (Contactos en inglés)

-Alberto Medrán – XTB Regional Director Iberia, Italy, Latam

alberto.medran@xtb.es - +34 606153154

