

HOJA DE VIDA

Nombre: Luis Humberto Brea del Castillo

Teléfonos: 829-451-2200

Mails :Luisbrea5@yahoo.com ,lbrea@blandino.com.do

Socio B-408

Perfil Profesional

profesional y consultor calificado en las áreas de administración, mercadeo, ventas, servicio, banca, finanzas, proyectos , auditoria y pedagogía, con maestría en mercadeo, postgrado de pedagogía y economista, con más de 30 años de experiencia en las áreas de negocios personales, comerciales y empresariales, producto, tarjeta de crédito, negocio de adquirencia, crédito , cobros, auditoria , procesos, canales de distribución y gestión de ventas y servicios. alta competencia en la obtención de resultados, manejo de equipos, motivación y dirección de personas y formulación de planificación e implementación de estrategias

A nivel pedagógico por más de 25 años ha diseñado y facilitado seminarios y entrenamientos en todo el continente americano, organizado convenciones en distintas empresas nacionales y catedrático en distintas universidades y empresas locales e internacionales.

Experiencia Laboral

Grupo Blandino

Gerente de Proyecto

2020- Actual

- Participar en la definición de los proyectos de extensión y desarrollo de la empresa
- supervisar y dirigir los proyectos de extensión y desarrollo de la empresa, desde su concepción hasta su conclusión

Escalando SRL

2017- Actual

Socio Consultor

- Coordinar la Planificación Estratégica Clientes
- Ejecutar y Realizar Mejoras de Procesos Críticos
- Crear Tablero de Indicadores
- Establecer Políticas de Riesgos (Riesgos y Cobros)
- Desarrollar estrategias de Mercadeo ,Ventas y Servicios
- Entrenamientos y Convenciones de Motivación
- Encuesta de Mercado

Banco Dominicano del Progreso

1987-2017

Vicepresidente Adjunto Banca Empresarial. (JUNIO 2016 – FEBRERO 2017)

- Responsable del P&L de la unidad de Banca Empresarial a nivel nacional contando con once colaboradores.
- Manejo de la Cartera de Clientes de Banca Empresarial más de 300 clientes
- Responsable de la Evaluación de Desempeño, contratación Del personal Del Área y supervisión Del equipo.
- Responsable de la Elaboración del presupuesto y plan de acción de negocios Del Área
- Preparación de las reuniones de Negocios para la obtención de los objetivos trazados anualmente a la Vicepresidencia de Negocios Institucionales.
- Visitas periódicas a clientes actuales y potenciales para fines de mercadeo, fidelización y mantenimiento, en consonancia con las metas de crecimiento establecidas.

Logros: _

Creación de Modo de Gestión para apoyo a la consecución de la meta del equipo, creando reportes dinámicos de vencimientos de documentos, actualización de documentación, manejo de base de datos de prospectos, seguimiento del dashboard, Resultados de previstas y visitas. Reestructuración del área de soporte comercial

Vicepresidentes Adjunto Banca Comercial Sucursales y Negocios Afiliación. (Enero 2015– Junio 2016)

- Responsable del P&L de la Unidad de Banca Comercial a Nivel Nacional de Sucursales con 27 colaboradores y Negocios de afiliación Adquirencia con 15 colaboradores.

- Supervisor Matricialmente de la Fábrica de Créditos Comerciales con 15 colaboradores
 - Responsable de la Elaboración y ejecución Del presupuesto y plan de acción de negocios Del Área.
- Visitas periódicas a clientes actuales y potenciales para fines de mercadeo, fidelización y mantenimiento, en consonancia con las metas de crecimiento establecidas.
- Manejo de una cartera de más de 3000 clientes comerciales

Logros:

Creación de todo el soporte para automatizar los procesos relacionados a la gestión de cartera de crédito entre lo que podemos analizar: prospectar nuevos clientes, manejo de dashboard, vencimiento de documentos, Seguimiento de visitas. Implementación de la Fábrica de Crédito para el área de créditos comerciales, Disminuyendo de 60 días promedio a 7 días, con la implementación de medición y estadísticas de cada proceso. Reorganización del programa de ventas en el canal de sucursal, lanzamiento de una nueva propuesta de valor De comprobación y nuevo rol dirigido a los clientes comerciales con el fin de revertir la tendencia de crecimiento De clientes y saldos. crecimiento de un 30% de la Cartera Comercial

Vicepresidente Adjunto de Tarjetas Comerciales y Negocios de afiliación (Julio 2009 – Diciembre 2014)

- Dirección, supervisión y control de objetivos estratégicos que garanticen el crecimiento y la rentabilidad de la División de Tarjetas de Comerciales y Negocios de afiliación. Desarrollo y ejecución del presupuesto Del área.
- Responsable del P&L de la Unidad
- Desarrollo de Productos y Servicios

Logros:

Acuerdo de operación negociado con American Express, obteniendo un contrato exclusivo por 10 años para adquisición de tarjetas el cual está vigente a la fecha. Los objetivos contractuales se cumplieron y la cuota de mercado se ha duplicado. Creación de la unidad de Servicios a los Afiliados para atender más de 21 mil puntos de ventas, incrementando el Inbound y Local and Local en un 53 %.

Creación producto tarjeta empresarial Metaldom incrementando la cartera en más de un 300% e incremento de la participación de las tarjetas comerciales en el portafolio de tarjetas en 8%.

Incremento del Market Share de 51% a 92 % en el Negocio de Adquiriencia Amex a Nivel Nacional y 98% en target definido por AMEX.

Vicepresidente Adjunto de Tarjeta de Crédito (Visa/MC/AMEX) y Negocio de Adquiriencia. (Octubre 2006- Julio 2009)

- Responsable del rendimiento y P&L de la cartera de tarjetas de crédito y del negocio de afiliación - Manejo del ciclo de vida de los productos Visa, MasterCard y American Express.
- Manejo de todos los productos de tarjetas existentes en el banco.
- Creación, diseño y administración de los programas de lealtad. Conceptualización y puesta en marcha de alianzas estratégicas
- Desarrollo y lanzamiento de nuevos productos
- Desarrollo de Estrategias de adquisición y venta de tarjetas American Express
- Creación y diseño de los programas de Marcas Compartidas y Grupos de Afinidad

Logros:

Contribución del 42% de total de los ingresos del banco del total de portafolio de tarjeta , lograr Mantener la exclusividad de emisión por parte de Amex con la emisión en 3 meses de 10,200 nuevos plásticos y el Lanzamiento de AMEX PLATINUM.

Vicepresidente Adjunto de Ventas y Servicios Tarjeta de Crédito. (Enero 2000 – Octubre 2006)

- Responsable de desarrollar y ejecutar el plan de ventas a nivel nacional de tarjeta de crédito
- Contratar y supervisar los Canales Externos en ventas de tarjetas.
- Manejo de los Canales de Servicios al Cliente del banco: Sucursales, Centro de Contacto.
- Establecimiento y seguimiento al proceso de entrega de plásticos

Logros:

Lanzamiento del programa de Lealtad Llaves para Visa y Mc.

Creación del Centro de Contacto e implementación del Outsourcing de ventas por tele mercadeo pasando de 700 solicitudes vendidas mensualmente a 4 mil vendidas mensualmente. Lanzamiento del primer producto Platinum del mercado: Mastercard Platinum. Lanzamiento de la tarjeta Visa Carrefour.

Gerente de Ventas de Tarjetas y Servicio de Banca Personal (Marzo 1995-Enero 2000)

- Responsable de desarrollar y ejecutar el plan de ventas a nivel nacional de tarjeta de crédito
- Contratar y supervisar los Canales Externos en ventas de tarjetas.
- Manejo de los Canales de Servicios al Cliente del banco: Sucursales, Centro de Contacto. Establecimiento y seguimiento al proceso de entrega de plásticos.
- Establecimiento de las Políticas de Crédito de tarjetas.
- Presidir Comité de Tarjeta de Crédito.
- Miembro Del Comité de Fusión con Banco Metropolitano representando el Área de Negocios

Logros:

Envío de tarjetas vía mensajería, apertura de agencias con horarios extendido, creación de la Fábrica de Reclamación unificando en una unidad todas las reclamaciones del banco, Lanzamiento del programa de Lealtad Llaves para Visa y Mc. Lanzamiento del primer producto Platinum del mercado: Mastercard Platinum. Integración de Negocio Banco Metropolitano y Banco del Progreso.

Gerente de Crédito y Cobros Tarjeta de Crédito (Nov 1989- Marzo 1995)**Subgerente de Auditoria (Octubre 1987- Noviembre 1989)****Otras Experiencias**

- ✓ Miembro del Consejo de Directores de Consorcio Dominicano de Tarjeta (Cardnet) (Febrero 2015-Marzo 2016)
- ✓ Miembro del Comité de Procesos Banco Dominicano del Progreso
- ✓ Vicepresidente Ejecutivo Mundial Junior Chamber International (Jaycees) asignado Continente Americano (2003)
- ✓ Miembro Junta Directiva Club Deportivo Naco 2018-2020
- ✓ Catedrático Universitario PUCMM Maestría-Grado (2015- 2016) (2005-2019)
- ✓ Catedrático Universitario UNIBE Diplomados y Maestría (2013-2016)
- ✓ Facilitador Internacional Junior Chamber Internacional (Jaycees) (Febrero 1991- Actual)
- ✓ Secretario del Club Deportivo Naco – 2020-2022

Educación

2008 -2008	Post-grado en Pedagogía. Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra (Pucmm)
2005-2006	Maestría Mercadeo Universidad APEC.
1983-1987	Licenciatura en Economía Instituto Tecnológico de Santo Domingo (Intec)