

PABLO LENO MONTERO

Cel.: 999-77-5005

E-mail: pabloleno@yahoo.com

Linkedin.com/in/pablo-leno-montero-3953b326

RESUMEN

Economista, con Maestría en Gestión Comercial y Marketing. Sólida experiencia en el área de Banca Privada tanto en el segmento de atención al cliente como en el área de prospección en corporaciones multinacionales. Orientado al logro de objetivos sobre la base de planeamiento estratégico y destrezas comunicativas, adaptabilidad a diferentes culturas y filosofías, enfocado en el servicio al cliente, con resultados demostrables de campañas exitosas

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Renta 4 SAB
Director Banca Privada

octubre 2023 - actualidad

Banco BBVA
Prospector Senior

abril 2023- septiembre 2023

BTG Pactual
Director Wealth Management

2016-2022

- Año 2022, el área a mi cargo superó su presupuesto en 32.60% en base a una asesoría personalizada con cada uno de nuestros clientes.
- Año 2021, captación USD 140 millones para plataforma BTG Miami y retención USD 40 mlls plataforma local vía FFMM en base a un planteamos estratégico de captación de nuevas cuentas de acuerdo a la coyuntura de aquel momento y convirtiendo situaciones de crisis en oportunidades
- Año 2020. A pesar de pandemia abrimos FFMM con inversión en el extranjero por USD 40 mlls para inversionistas de alto patrimonio.
- Año 2019, captación USD 80 mlls lanzamiento producto Comunidad Andina de Naciones
- 2018, enfoque en captación de AUMs para nuestra plataforma off shore.
- 2017 relanzamiento exitoso de la marca y búsqueda de nuevos clientes
- 2016 logramos retener nuestros clientes a pesar de la crisis interna por la que atravesó BTG.

BTG Pactual
Co-director Wealth Management

2014-2016

- 2014, reestructuración área de Banca Privada bajo los estándares de BTG Pactual, contratación de nuevos ejecutivos y su entrenamiento.
- 2013, manejo exitoso de la fusión entre Celfin Capital y BTG Pactual.

Celfin Capital

2008-2013

Gerente Wealth Management.

2012 –2013

- Ampliamos y fortalecimos vínculo con nuestros clientes, construyendo relaciones de largo plazo

Gerente de Ventas, Negociación y Trading Personas Naturales SAB

2008-2011

STD Group Perú

Gerente gestión comercial y Trading 2007-2008

Logramos en solo un año alcanzar el sexto lugar en el ranking de negociación de la BVL y trabajando únicamente con clientes naturales.

GRUPO BBVA 2005-2007

Gerente de Ventas Clientes VIP.

- Lideré cursos y talleres para gestores en las diversas sucursales tanto de Lima como de provincias.
- Pudimos volver a trabajar con el 90% de los clientes perdidos.
- De una cuota de 5 millones de soles en el año 2004, pasamos a manejar 140 millones de soles para el cierre 2,005 y 300 millones de soles para el año 2,006

Banco Santander 1994-2004

Gerente de Ventas y Asesoría Bursátil

Asociado Senior

FORMACION ACADÉMICA

UNIVERSIDAD CIENTIFICA DEL SUR - Ingeniero Economista (quinto superior) 2002-2004

UNIVERSIDAD DEL PACIFICO - Maestría en Dirección de Marketing y Gestión Comercial 2010-2012
Escuela de Postgrado

UNIVERSIDAD DEL PACIFICO - Diplomado en Gerencia Estratégica de Ventas 2013-2014
Centro de Educación Ejecutiva

UNIVERSIDAD UPC- Coaching para lideres. 2008

COLEGIO FRANCO PERUANO

CURSOS Y SEMINARIOS

Diferentes cursos y seminarios de actualización a nivel nacional e internacional.

DATOS PERSONALES

Casado, dos hijos.

Nacionalidad peruana y española

Socio del Country Club de Villa.

Deportes: Golf, Gimnasio.

Dominio avanzado del idioma francés e intermedio del idioma inglés.

Manejo de computación a nivel usuario.