

אנדרס גלאנו

סמנכ"ל פיתוח עסקי, מכירות והצלחת לקוחות

054-4746719



andreshgl@hotmail.com



[Andres Galeano | LinkedIn](#)



תקציר

nisin@tutu.co.il

Jefferies Financial Group JEF (NYSE)
בית השקעות הבינלאומי FXCM למסחר בשון ההון.

סמנכ"ל פיתוח עסקי, מכירות והצלחת לקוחות בסניף הישראלי II FXCM | 2010-2021
נושא משרה בכיר- שיאן המכירות בחברה- עובד מצטיין

הameda, ניהול, הובלה והתוויות הדרך המקצועית עבור צוותי מולטידיספלינרי בתחום הצלחת לקוחות
ומכירות ייחד עם עמידה בעידום ומטרות במצווד לדרישות ומגבלות רגולטוריות בנושא אתיקה,

תהליכי KYC ותקנות מחמירות בתעשייה המקומית והולמית.
חבר בנהלה הבכירה של החברה ועובד שוטפת עם מנהלים בסיטים השונים של החברה
(ארה"ב, אנגליה, בולגריה וסין).

חבר פאנל ניהול סיכונים של החברה וייעץ מקצועני למחוקות שיווק, צוות וסמנכ"ל.
בכית דז"חות ואניליז על פעילות החברה ודיווחים לכלל המחלקות, ניתוח השיחות והתהlications
השוניים של הנציגים מול לקוחות במטרה לבצע אופטימיזציה לתהlications ולעומוד ברגולציה.
ניהול פרויקטים מורכבים וחוץ אריגן; עמידה בתכניב, לוחות זמינים ובסטנדרטים רגולטוריים
גבויים.

בבנייה שיטופי פועלה עם חברות וארגוני מוסדיים וגדולים, ניהול משא ומתן ובנית מערכות יחסים
ארוכות טווח.

הגדירה ובקרה מגבלות מינוף במכשירים פיננסים. תוך כדי ניהול מערכת ביצוע בין ארגונית, דיווח
ועדכון כל לקוחות בפרט ללקוחות בסיכון.

אחראי על "Audit Trading Complaints" לטיפול במחלקות של לקוחות החברה בענייני
עסקאות מסחר וטיפול תפקוד מערכות המשחר.

מרצה לקורסים וסדנאות הכשרה בנושאי מסחר, ניהול סיכונים וניתוח טכני במכשירים פיננסים.
אחראי על אישורי ביצוע הפקדות ומשיכות כספים של לקוחות החברה. יחד עם בקרת תשלומי מס
וניהלי AML.

פיתוח אסטרטגיות מכירה וכן שימור ושיפור "חוויות לקוחות" שהביאו לארוכות תוחלת חי לקוחות
ויצירת יציבות ולהגדלת הכנסות החברה (שיטת עבודה Upgrade Program אשר אחראית ל-65%
הכנסות החברה ב-5 שנים האחרונות).
הגדלת הרוחניות של החברה בעשרות מיליון דולרים.

קבוצת "פינטק" העולמית Paragonex/Toyga

ראש דסק איזורי של בית השקעות בינלאומי | 2022-2023

שיאן המכירות בחברה

ראש דסק ה"ספרדי" של בית השקעות (הכוללים מוקדי מכירות/שימוש/שירות לקוחות) המונה מ-
3 מנהלים ו-381 נציגים.

ധואול והובלת שתי מותגים נפרדים של הקבוצה. בעלי רישיון רגולטורי אירופאי.
בניה ויישום תוכנית עבודה עם התאמת לאסטרטגיית שיווק ומכירה.
ביצוע מסלול שיפור והתייעלות תהlications יחד עם הבקרה מקצועית בתחום המכירות.
בבנייה שיטופי פועלה עסקים מול אורגונים וחברות.
הובלה ואחראי על הצלחת ביצועי הדסק עם עמידה ב-150% בעידי מכירות ושימוש באופן מתמשך.

054-4746719



andreshgl@hotmail.com



[Andres Galeano | LinkedIn](#)



נושא משרה בכיר ומנהל פיתוח עסקי ומכירות, מומחה בהובלת תהליכי B2B – B2C בפיתוח עסקי, מכירות והצלחת לקוחות עבור חברות גLOBלוות. מעל 15 שנים ניסין בשוק ההון, הכרות عمוקה בתחום רגולטורים תעשייה הפיננסית. מנשה בניהול והובלת צוותים מקצועיים ומולטידיספלינרים, מהוות מודל לחיקוי לעמידה בחברה לצד התפתחות וצמיחה העובדים. מומחה בبنיה תנכית שבועה ורבעונית ושותפית, איפיוון הלוקחות ובנויות אסטרטגיה פעולה המתאימה. מקצועם בגישות ללקוחות בעלי ערך גבוה ושימור היחסים לאורך זמן (המהווים 70% מההכנסות החברה).

מנהג עם תשואה להצלחה בהובלת תהליכי מכירות, שיווק ופיתוח עסקי להגדלת הכנסות החברה באמצעות לקוחות מרכזים ובנויות שת"פים אפקטיביים לצמיחת החברה.

השכלה

הנדסאי חשמל ואלקטרוניקה | מכללת שבך מופת

קורסים מקצועיים

- ניהול תקציב השקעות ונתחום טכני מקצועני למסחר בשוק ההון | מכללת היישגים
- מכירות ושיווק
- ניהול משא ומתן ובנית שיטופי פעולה
- אומנותיות ואסטרטגיית מכירה
- ניהול צוותים
- תקנות וחוקי רגולטוריות עדכניות בתעשיית הכספיות המקומית ועולםית בהתרומות למסחר : במוצר"י OTC מעבר לדלק" רגולציות כמו-ISA : NFA-CFTC-FCA-ESMA-MIFID-CYSEC-ASIC

תוכנות וטכנולוגיות

CRM (salesforce, Jira) | MS OFFICE
Deep understanding of trading platforms.

Knowledge of advanced technologies
connectivity to Capital Markets (API, A-B book).

שפטות

עברית: שפת אם

אנגלית: שוטף

ספרדית: שפת אם