

# אנדרס גלאנו

סמנכ"ל פיתוח עסקי, מכירות והצלחת לקוח

054-4746719



andreshgl@hotmail.com



[Andres Galeano | LinkedIn](#)



## תקציר

נושא משרה בכיר ומנהל פיתוח עסקי ומכירות, מומחה בהובלת תהליכי B2B – B2C בפיתוח עסקי, מכירות והצלחת לקוח עבור חברות גלובליות. מעל 15 שנות ניסיון בשוק ההון, הכרות עמוקה בתחומי רגולטוריים בתעשייה הפיננסית. מנוסה בניהול והובלת צוותים מקצועיים ומולטידיספלינרים, מהווה מודל לחיקוי לעמידה ביעדי החברה לצד התפתחות וצמיחת העובדים. מומחה בבניית תכנית עבודה רבעונית ושנתית, איפיון הלקוחות ובניית אסטרטגיה פעולה המתאימה. מקצועי בגיוס לקוחות בעלי ערך גבוה ושימור היחסים לאורך זמן (המהווים 70% מההכנסות החברה).

**מנהיג עם תשוקה להצלחה בהובלת תהליכי מכירות, שיווק ופיתוח עסקי להגדילת הכנסות החברה באמצעות לקוחות מרוצים ובניית שת"פים אפקטיביים לצמיחת החברה.**

## השכלה

**הנדסאי חשמל ואלקטרוניקה | מכללת שבח מופת**

## קורסים מקצועיים

- ניהול תיקי השקעות וניתוח טכני מקצועי למסחר בשוק ההון | מכללת הישגים
- מכירות ושיווק
- ניהול משא ומתן ובניית שיתופי פעולה
- אומנויות ואסטרטגיות מכירה
- ניהול צוותים
- תקנות וחוקי רגולטוריות עדכניות בתעשיית הפיננסית המקומית ועולמית בהתמחות למסחר במוצרי OTC מעבר לדלפק" 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).

## שפות

**עברית:** שפת אם  
**אנגלית:** שוטף  
**ספרדית:** שפת אם

## ניסיון תעסוקתי

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

**סמנכ"ל פיתוח עסקי, מכירות והצלחת לקוח בסניף הישראלי FXCM IL | 2010-2021**

נושא משרה בכיר- שיאן המכירות בחברה- עובד מצטיין

- הקמה, ניהול, הובלה והתווית הדרך המקצועית עבור צוותי מולטידיספלינרי בתחומי הצלחת לקוח ומכירות יחד עם עמידה ביעדים ומטרות בצמוד לדרישות ומגבלות רגולטוריות בנושא אתיקה, תהליכי KYC, AML ותקנות מחמירות בתעשייה המקומית והעולמית.
- חבר בהנהלה הבכירה של החברה ועבודה שוטפת עם מנהלים בסייטים השונים של החברה (ארה"ב, אנגליה, בולגריה וסין).
- חבר פאנל ניהול סיכונים של החברה ויועץ מקצועי למחלקות שיווק, ציות ומנכ"ל.
- בניית דו"חות ואנליזות על פעילות החברה ודיווחים לכלל המחלקות, ניתוח השיחות והתהליכים השונים של הנציגים מול הלקוחות במטרה לבצע אופטימיזציה לתהליכים ולעמוד ברגולציה.
- ניהול פרויקטים מורכבים וחוצי ארגון; עמידה בתקציב, לוחות זמנים ובסטנדרטים רגולטורים גבוהים.
- בניית שיתופי פעולה עם חברות וארגונים מוסדיים וגדולים, ניהול משא ומתן ובניית מערכות יחסים ארוכות טווח.
- הגדרה ובקרת מגבלות מינוף במכשירים פיננסיים. תוך כדי ניהול מערך ביצוע בין ארגונית, דיווח ועדכון כלל לקוחות בפרט ללקוחות בסיכון.
- אחראי על מחלקת "Audit Trading Complaints" לטיפול במחלוקות של לקוחות החברה בענייני עסקאות מסחר וטיב תפקוד מערכות המסחר.
- מרצה לקורסים וסדנאות הכשרה בנושאי מסחר, ניהול סיכונים וניתוח טכני במכשירים פיננסיים.
- אחראי על אישורי ביצוע הפקדות ומשיכות כספים של לקוחות החברה. יחד עם בקרת תשלומי מס ונהלי AML.
- פיתוח אסטרטגיות מכירה וכן שיפור ושיפור "חווית לקוח" שהביאו לאריכות תוחלת חיי הלקוח ויצירת יציבות ולהגדלת הכנסות החברה (שיטת עבודה Upgrade Program אשר אחראית ל-65% הכנסות החברה ב 5 שנים האחרונות).
- הגדלת הרווחיות של החברה בעשרות מיליוני 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/שימור/שירות לקוחות) המונה מ-3 מנהלים ו380 נציגים.
- ניהול והובלת שתי מותגים נפרדים של הקבוצה. בעלי רישיון רגולטורי אירופאי.
- בנייה ויישום תוכנית עבודה עם התאמה לאסטרטגיית שיווק ומכירה.
- ביצוע מסלול שיפור והתייעלות תהליכים יחד עם הכשרה מקצועי בתחום המכירות.
- בניית שיתופי פעולה עסקיים מול ארגונים וחברות.
- הובלה ואחראי על הצלחת ביצועי הדסק עם עמידה ב 150% ביעדי מכירות ושימור באופן מתמשך.