

LUIS MATÍAS STERNBERG

Ejecutivo senior con sólida trayectoria en el segmento de la banca minorista, retail y automotriz. Experto en la creación de valor a partir del diseño, desarrollo e implementación de modelos de negocio y la puesta en marcha de proyectos estratégicos. Con 15 años de experiencia liderando equipos comerciales en campo. Analítico, Dinámico, Creativo, Orientado a resultados y a la Implementación de soluciones integrales para darle rentabilidad al negocio.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

THE DATA & TECHNOLOGY HUB

Empresa de Fuerza de Venta externa, que le brinda el servicio de colocación de productos financieros a Banco Ripley para sus tarjetas de crédito y préstamos personales. Con un equipo de aprox. 100 personas a cargo a nivel nacional, y una venta mensual que alcanza los 2 millones de soles y 800 plásticos colocados.

Gerente General
2018 – Actualidad.

Líder y Propietario de la empresa. A cargo del desarrollo del negocio y de acompañar al aliado en su proceso de expansión y crecimiento de los objetivos.

AUTOMOTRIZ SAN BLAS

Empresa del Grupo Miloslaviv, representante de las marcas Mitsubishi y Fuso en el Perú por más de 40 años. Con tiendas en Lima, La Merced, Huancayo, Tarma, Satipo y Pichanaki. Con una venta anual que supera los 30 millones de dólares en vehículos nuevos y los 5 millones en servicios.

Gerente Comercial
2017 – 2018

Líder del área comercial. A cargo de los departamentos de ventas, marketing, productos (compras/stock), intermediación financiera y alianzas.

Con jefes de marca, jefes de tiendas y jefe corporativo a cargo. Responsabilidad directa sobre el cumplimiento de la meta de ventas, meta de stocks y cumplimiento de los estándares de calidad.

ORIGINARSA PERU

Empresa del Grupo Ecuatoriano NIETO, tercera fuente de financiamiento de vehicular en ese país. Con 400,000 millones de dólares colocados en más de 27,000 vehículos financiados.

Subgerente General

2016 - 2017

Líder del área de Negocios y Créditos. Responsable del cumplimiento de los objetivos comerciales, de la venta de la cartera, del cierre de convenios con concesionarios y de cuidar el riesgo de la cartera controlando como responsables del área de riesgos las aprobaciones y excepciones.

Líder del proyecto de Apertura de oficina en Perú

2016

A cargo de realizar los estudios de mercado, diseño de procesos, productos y políticas de crédito para la operación en Perú. Con la responsabilidad de apertura y acondicionamiento del local para la oficina, contratar el personal idóneo en las distintas posiciones, y cerrar convenio con las compañías de seguros, GPS, Concesionarios y empresas financieras para la venta de cartera.

CREDISCOTIA FINANCIERA

Empresa del Grupo Canadiense Scotiabank con presencia a nivel Latinoamérica y especializada en clientes del segmento retail. Facturación anual de 4,800 millones de soles, 1 millón de clientes activos y 3,000 trabajadores en el Perú.

Gerente de Productos Microempresa

2015

Desarrollo de estrategias y mejora de la oferta de valor. Responsable del crecimiento y rentabilidad del negocio, así como del diseño de campañas promocionales y del desarrollo de nuevos atributos a los productos, que permitiesen la consecución de objetivos. Posición con Reporte a la Gerencia de Desarrollo Comercial e Innovación.

- Análisis de la problemática del negocio para la identificación y diseño de iniciativas de optimización al modelo de negocios que mejoren los indicadores de rentabilidad en 2% del Roal.
- Definición de la estrategia comercial y el modelo de gestión del cliente en agencia que permitió incrementar los saldos en 14% y la productividad en 7%.

Gerente de Segmento Microempresario

2014

Diseño, desarrollo e implementación de estrategias en el segmento de la pequeña y microempresa. Responsable de articular con las distintas áreas que participan del negocio la definición de variables que configuran el modelo de negocios (precio, estructura, políticas, etc.). Posición con reporte a la Vicepresidencia de Negocios.

- Diseño del nuevo modelo de negocios para el segmento que permita mejorar la eficiencia en la captación y retención de nuevos clientes del segmento. Proyecto aprobado por la gerencia general para despliegue a nivel nacional.
- Revisión en procesos y oferta de valor del negocio. Se logró recuperación de indicadores del negocio revertiendo la tendencia a la pérdida de saldos y clientes.

Gerente de Proyectos Especiales Microempresa

2012 – 2013

Responsable del desarrollo e implementación de proyectos estratégicos de mejora continua dentro del área de negocios y para el segmento Pymes. Posición con reporte a la Gerencia General Adjunta de Negocios.

- Diseño, Piloteo y aprobación del nuevo modelo de negocios mes en 9 meses.
- Diseño, aprobación e implem. del centro de atención a microempresarios. Venta de 10M adic. por mes.
- Adquisición de cartera y puesta en marcha del proyecto micro emergente. Enfoque en el segmento objetivo e incremento de la productividad en un 100%. Mora menor al 2% y Roal del 5%.

Gerente Zonal de Negocios Mes

2009 – 2012

Diseño de acciones tácticas bajo fundamentos estratégicos que permitiesen alcanzar objetivos de rentabilidad y crecimiento en el segmento Mes. Líder de equipo de aprox. 500 colaboradores altamente motivados y adecuadamente capacitados. Posición con reporte a la Gerencia de Microempresa.

- Cumplimiento de objetivos con crecimientos superiores al 50% anual en saldos.
- Incremento de saldos de clientes por encima del 30% anual.

BANCO DEL TRABAJO

Entidad financiera propiedad del Grupo Chileno Altas Cumbres y con presencia a nivel latino americano. Con foco en la colocación de productos activos y pasivos al segmento retail y a los microempresarios. Pionero en la colocación de tarjetas de crédito con cobranding. Facturación anual de 3,000 M y 2,000 empleados.

Gerente de Proyecto Fénix y Reestructuración de canales.

2008 - 2009

A cargo del diseño, desarrollo e implementación del nuevo modelo de negocios. Propuesta aprobada e implementada en el 2008. Modelo de negocios con el cual Crediscotia iniciaría sus actividades en el negocio. Posición con reporte a la Gerencia de Negocios y Canales Comerciales.

- Diseño e implementación del nuevo modelo de Negocios MES.

- Incremento del 100% en productividad y del 50% en la facturación mensual.

Gerente Regional de Negocios (Sur, Norte) 2005 - 2009
Encargado de liderar el bloque de agencias y sus resultados en los frentes de rentabilidad, negocios, riesgo crediticio, riesgo operativo, y calidad de atención al cliente. Posición con reporte a la Gerencia de Negocios.

- Incremento del 50% en productividad y del 25% en facturación mensual en ambas regiones.
- Mejora sustancial de relaciones con el sindicato.

BANCO DE CREDITO (BCP)

Entidad Financiera líder en el País y perteneciente al grupo Credicorp. Con presencia en varios países de la región y oficinas de representación a nivel mundial. Con oferta de productos y activos para todos los segmentos.

Jefe Zonal de Ventas Sur – Banca Pequeña Empresa (Arequipa) 2004 - 2005
Líder comercial del equipo de ventas de la banca en sur del país. Gestión de captación y ventas de clientes a nivel regional. Posición con reporte a la Gerencia Regional y a la Gerencia de Ventas Banca Pequeña Empresa.

FINANCIERA SOLUCION

Entidad Financiera especializada en el otorgamiento de créditos a microempresarios. Subsidiaria del grupo Credicorp en sociedad con el Banco de Crédito de Chile.

Jefe de Oficina (Tumbes / Piura) 2001- 2004
Líder responsable del cumplimiento de los objetivos comerciales, de riesgo y de servicio al cliente en una plaza determinada. Líder de equipo de aprox. 50 colaboradores. Con reporte a la Sub gerencia Regional de negocios.

- Mejor jefe de oficina del año por gestión en tumbes. Mejor agencia en calidad.
- Incremento del 240% en la facturación y mejora del riesgo en 3%.

ESTUDIOS

Certificación ESCUELA DE SEGUROS
Curso para Bróker de Seguros 2016 - 2017

Instituto Centro Americano de Administración de Empresas (INCAE)
• MBA Ejecutivo (Tercio Superior) 2010 – 2012

Universidad Adolfo Ibáñez (UAI)
• MBA Ejecutivo (Tercio Superior) 2010 – 2012

Universidad Nacional de Trujillo (UNT)
• Master en Finanzas 2005 – 2006
• Economista (2do. Puesto) 1995 - 1999

IDIOMAS: Inglés (avanzado) y Español (nativo).