RICARDO SABLICH
Cel. 989 129 022 Telf. (511)222 2883
E-mail: sablichr@gmail.com
LinkedIn: pe.linkedin.com/in/ricardosablich
Líder de negocios con 14 años en gestión comercial, desarrollo de mercado y canales de venta a nivel local e internacional. Orientado a resultados y generación de valor, con innovación estratégica y capacidad de generar nuevos negocios. MBA en Boston-USA y Maestría en Gerencia con doble grado en España. Inglés avanzado.

EXPERIENCIA LABORAL

CONSULTING
Negocio propio de consultoría en gestión comercial, management de cartera B2B y canales.
Consultor Senior 2014 - 2015
Diseño de planes de negocio, estrategias de dirección comercial, generación de nuevos negocios y administración de cartera B2B en banca y servicios financieros.

FINANCIERA TFC
Financiera peruana, integrante de La Curacao hasta el 2013. Atención a sectores PYME, Mediana Empresa, Inmobiliario e Hipotecario.
Gerente Comercial 2013- 2014
Dirección comercial de unidad de negocio B2B y canal de ventas a nivel nacional. 200 colaboradores a cargo y 18 agencias. Reporte al Gerente General.
- S/.15MM de incremento en ingresos por definición de mercado y cambio de perfiles.
- S/.11MM de incremento en desembolsos por nueva estrategia de ventas según ticket promedio y endeudamiento, por gestión en base a KPI´S y nuevo sistema de reporting.
- S/.6MM de crecimiento del saldo de capital obtenido por mejoras de productividad.
- Reducción de 30% optimizando el gasto logrando:
- Diseño de manual del producto, línea de carrera y supervisión por GPS
- Expandir canal de ventas de 12 a 18 agencias AD-OC en 5 meses

INTERBANK
Banco del Grupo Intercorp, top 10 empresas GPTW y 2do puesto en préstamos de consumo.
Sub-Gerente Ventas y Alianzas 2012 - 2013
Gestión comercial y desarrollo de negocios B2B. 253 colaboradores a cargo, cartera de 500
empresas con saldo capital de S/.2BB. Reporte al Gerente de División de Consumo.
- +50% de incremento en ventas a través de la constitución de equipo de soporte y entrenamiento del canal de ventas. Ingresos de S/.24MM para Lima en el 1er trimestre.
- Sistematización de procesos de ventas agilizando respuesta en +300% y logrando ventas por S/. 10MM, con talleres internos y guías para el cliente B2B.

Sub-Gerente de Consumo Provincias 2010-2012
Gestión comercial y desarrollo de negocios B2B con productos: Crédito Efectivo, Vehicular y
Alianzas estratégicas. 190 colaboradores a cargo y 34 agencias. Reporte al Gerente de División de Consumo.
- +30% de incremento en market share de créditos vehiculares en provincias (de 5% a 35%) a través del diseño del modelo de admisión y programa de capacitación.
- Lanzamiento de estrategias de endomarketing, hojas de ruta y modelos de calidad para el equipo comercial y canal de ventas, generando:
  - S/.70MM de ventas en alianzas estratégicas que representó record histórico
  - Elevar la adquisición de clientes nuevos B2B de 36% a 48%

Jefe Zonal Sur y Sur Centro 2009 - 2010
Gestión de ventas B2B e implementación de políticas de gestión comercial. 65 colaboradores a cargo y 13 agencias. Reporte al Sub Gerente de Consumo Provincias.

• S/.156MM en el año a través de mejores prácticas en definición de segmentos.
• +2% de incremento en ROA con ventas de S/.20MM conseguidos por crecimiento de market share, gracias a la implementación de protocolos de gestión comercial.

Jefe Zonal del Norte 2008 - 2009
Gestión de ventas B2B, desarrollo de mercado y nuevos negocios. 74 colaboradores a cargo y 12 agencias. Reporte al Sub Gerente de Consumo Provincias.
• +S/.7MM por ventas en 3 días gracias a ferias comerciales en Piura y Chiclayo.
• +S/.171MM de crecimiento en 2009 a través de la selección de mercados con baja penetración y negociación efectiva concretando10 nuevos acuerdos estratégicos.

Jefe Zonal de Centro Oriente 2007 - 2008
Gestión de ventas B2B y mejora de calidad de cartera. 44 colaboradores a cargo y 9 agencias. Reporte al Sub Gerente de Consumo Provincias.
• S/. 139 MM de aporte al negocio y 1er puesto en el Ranking anual de Jefes Zonales.
• 2.5% de mora contagio a través de estrategia focalizada de recuperación de la morosidad equivalente a S/.12MM. Midiendo el desempeño de gestión por cartera.

4 SOLUTIONS INC
Empresa norteamericana de servicios financieros del sector hipotecario. Tampa-Florida.
Business Development Executive 2006 - 2007
Gestión de ventas y desarrollo de nuevos negocios B2B. Reporte al Director Nacional.
• +S/. 28MM en ingresos generados a través de la estructuración de plan de desarrollo y 37 alianzas estratégicas con bancos, mortgage brokers y socios corporativos.
EMPRESA NACIONAL DE PETROLEO (ENAP)
Empresa nacional chilena dedicada a la exploración de petróleo. Boston-Massachusetts.
Business Development Consultant 2005
Dirección de equipo multidisciplinario, compuesto por especialistas de 5 países diferentes.
Elaboración de estrategia de desarrollo de mercado en Centro América.

J. WALTER THOMPSON PERUANA
Parte del grupo de comunicación más grande a nivel mundial con presencia en más de 110
países.
Administrador de Producción Audiovisual *2000 – 2004*

ESTUDIOS
• UPC ESCUELA DE POSTGRADO/ EOI ESPAÑA
Maestría en Gerencia y Administración, 2012
• HULT INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL, BOSTON, USA
MBA con concentración en Marketing, 2005
• UNIVERSIDAD RICARDO PALMA
Licenciado en Administración, 2000
CURSOS Y SEMINARIOS
• NASHIMBA, National Society of Hispanic MBAs, Boston, USA
Winning Tactics for Hispanic Leadership, Jack Welch, former CEO de GE, 2004
• ESAN
Administración de Empresas, 2002
• ESAN
Key Account Management (1er puesto), 2008