

## Contactar

cecilia.morenoferran@gmail.com

www.linkedin.com/in/ceciliamorenoferran (LinkedIn)

## Aptitudes principales

P2P Lending

Crowdlending

Fintech

## Languages

Inglés (Professional Working)

Catalán (Native or Bilingual)

Español (Native or Bilingual)

# Cecilia Moreno Ferrán

Digital Sales Manager en Lendmarket

Barcelona, Cataluña, España

## Extracto

Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales, Master en Mercados y Finanzas y miembro de EFPA.

Especializada en gestión de patrimonios y de empresas, con gran experiencia en el ámbito digital, dirigiendo en los últimos 5 años el departamento de Inversores en una plataforma P2P del sector Fintech. Dilatada y ascendente trayectoria como directiva en Banca.

Experiencia empresarial en la distribución de productos españoles en Mexico y formando parte del equipo Ejecutivo del Consejo de Administración de una empresa familiar, realizando las funciones de Dirección General en apertura de mercados, inversiones, presupuestos, análisis de balances y reportes a los accionistas.

Muy interesada en todos los temas relacionados con la Economía Colaborativa, Economía de Impacto, Finanzas éticas e inversiones alternativas.

Gran capacidad de trabajo, vocación comercial y excelente conexión con el cliente, entusiasmo, implicación y compromiso en la consecución de objetivos así como en la dirección y motivación de equipos. Flexible y con gran capacidad de adaptación a los cambios.

---

## Experiencia

Lendmarket

Digital Sales Manager

noviembre de 2019 - Present

Barcelona y alrededores, España

Lendmarket es la primera plataforma de mercado secundario de deuda corporativa, que pone en contacto a inversores con originadores de deuda que ofrecen participaciones de fondos de Direct Lending o de préstamos en plataformas de Crowdlending.

Nuestro objetivo es dar acceso a los inversores al mercado de deuda corporativa, hasta ahora sólo accesible a clientes institucionales y Family

Offices, ofreciendo una gran diversificación en préstamos de alta calidad, con una excelente relación rentabilidad-riesgo.

Dirijo el canal digital de la plataforma, coordinando los distintos departamentos de ventas, marketing, back-office y operaciones para alcanzar los objetivos de la compañía. Así como la automatización y digitalización de los distintos procesos para una mayor eficiencia de la plataforma. Responsable del departamento de Inversores Online siendo la responsable de la captación, mantenimiento y fidelización de los clientes

## LoanBook Capital

Directora de Inversores y Relaciones Institucionales

octubre de 2014 - abril de 2019 (4 años 7 meses)

Barcelona y alrededores, España

LoanBook es la plataforma P2P de Marketplace Lending lider en España en préstamos de circulante a Pymes, ofrece a los inversores una nueva clase de activo para diversificar las carteras.

Dirección del departamento de Inversores Institucionales (Family Office, Gestoras de valores, EAFIS, Fondos de Inversión, etc...) desarrollando la actividad comercial en captación y mantenimiento de los clientes tanto presencialmente como por medios digitales. Como startup que es, he formado parte del equipo de desarrollo de procesos del área de inversores, diseño de productos, lanzamiento de campañas de marketing digital, así como las labores de fundraising para la compañía.

Organización de eventos y conferencias para la difusión del sector Fintech y en concreto del Marketplace Lending en España.

Representante de LoanBook en la Asociación Española de Fintech.

## Distribución productos españoles en Mexico

Partner, Manager

septiembre de 2013 - agosto de 2014 (1 año)

Distribución de productos españoles gourmet en el área de Cancún, Riviera Maya y Mexico DF.

Selección de los proveedores en España, relación con los importadores y dirección en la distribución de los productos alimenticios a hoteles, restaurantes y tiendas gourmet de la zona.

Dirección del proyecto de montaje de un restaurante con un córner de los productos que distribuimos en el propio restaurante.

## Barclays

Directora Oficina

febrero de 2008 - septiembre de 2013 (5 años 8 meses)

Mi experiencia profesional y vocación comercial en la gestión de clientes Premier y de empresas a nivel nacional e internacional en operaciones de comercio exterior me permitieron rentabilizar la oficina de nueva apertura. El éxito del proyecto lo obtuve basándome en la captación, mantenimiento y fidelización de clientes así como haciendo una buena gestión en el análisis y concesión del riesgo.

Los buenos resultados se han obtenido también gracias al mantenimiento del equilibrio en el balance de la oficina, incluyendo la comercialización de productos de activo y de pasivo con amplia gama de alternativas de inversión a nivel internacional

El trabajo realizado en la gestión del equipo me ayudó a que alcanzáramos los objetivos marcados cada año.

#### Ferrán, S.A.

Miembro ejecutivo del Consejo de Administración  
julio de 2008 - julio de 2013 (5 años 1 mes)

Ferrán S.A. (Fundada en 1820) Venta minorista de moda, tejidos, hogar y decoración.

El formar parte del Consejo de Administración, además de marcar las directrices financieras (análisis de Balances y cuenta de PyG, establecer los presupuestos, gestión de gastos, control de tesorería...) me ha permitido desarrollar otras habilidades de gestión de empresa como son el control de compras, seguimiento de las ventas, negociación con proveedores y estudio y análisis de la competencia.

Dentro de las funciones realizadas está además la gestión de RRHH, estudio de negocios complementarios y el reporte a los accionistas

#### Citi

Directora Oficina  
septiembre de 2003 - febrero de 2008 (4 años 6 meses)

Responsable de una de las 5 oficinas de Citibank en Barcelona, cumpliendo los objetivos marcados por la Dirección en captación de clientes, volumen de activo y pasivo, obtención de rentabilidad y diversificación en la gama de productos ofrecida por el banco.

Gestión de un equipo de 8 personas

#### BANCO BANIF

Asesora Financiera  
febrero de 2001 - agosto de 2003 (2 años 7 meses)

Responsable de una cartera de clientes, realizando asesoramiento financiero y fiscal de las inversiones en renta variable (acciones, fondos de inversión, etc.) renta fija (bonos, repos, etc.), productos estructurados y derivados nacionales e internacionales.

Búsqueda de nuevos clientes para gestión de carteras de inversión o SICAVs

## Deutsche Bank

### Gestora empresas

enero de 1999 - febrero de 2001 (2 años 2 meses)

Responsable de una cartera de clientes nacionales e internacionales con facturación entre 500 a 10.000 Mio. Pts. en Banca de Empresas y superior a 10.000 Mio. Pts. en Banca Corporativa, ofreciendo la máxima calidad de servicio y asesoramiento financiero consiguiendo fidelizar los clientes y generando nuevo negocio.

Una de las funciones más importantes ha sido el control de la calidad del riesgo

Alcancé los presupuestos marcados de rentabilidad a nivel cuantitativo y cualitativo siendo los productos target FX y Derivados, Cash-Management, Créditos Documentarios, además del negocio de circulante de clientes internacionales

## Garrigues

### Assistant

agosto de 1995 - julio de 1998 (3 años)

## La Caixa

### Comercial

octubre de 1991 - mayo de 1992 (8 meses)

---

## Educación

### ThePowerMBA

Ecommerce · (2019 - 2020)

### EFPA

EFPA -European Fiancial Advisor · (2010 - 2011)

### Universidad Complutense de Madrid

Master en Mercados y Finanzas - IEB · (2010 - 2011)

Universitat Pompeu Fabra

Master en Banca y Finanzas - IDEC · (1998 - 1999)

EADA - Escuela de Alta Dirección y Administración

Curso de Economía Financiera. Análisis de Balances · (1997 - 1997)