



José Luis MEDINA DEL RÍO

Calle 3 Febrero 1674
CABA, Argentina

Cel.: (+54) 9 11 6432 2536
jose.medina@rcibanque.com

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- **Director General** de RCI Banque Sucursal Argentina, en **Buenos Aires**, desde oct. 2018
- **Director General** de RCI Colombia, en **Medellín**, de sept 2014 a sept 2018
- **Director de Desarrollo de Red y Calidad Cliente** de NISSAN España y Portugal, en **Barcelona**, de mayo 2012 a agosto de 2014
- **Director de Financiación Red y Flotas** de RCI Banque España, en **Madrid**, de sept 2009 a mayo 2012
- **Director Financiero** de RCI Banque España, en **Madrid**, de junio 2007 a sept 2009
- **Director General** de Overlease (sociedad de RENTING de Nissan y Renault en España), y **Director Empresas** de RCI Banque España, en **Madrid**, de enero 2006 a junio 2007.
- **Director General** de RCI Banque Argentina, en **Buenos Aires**, de mayo 2003 a dic. 2005.
- **Director Financiero** de RCI Banque Argentina, **Buenos Aires**, de nov. 1999 a abril 2003
- **International Controller**, en RCI Holding, en **Paris**, de noviembre 1996 a octubre 1999.
- **Controller** de RCI Suiza, en **Zúrich**, de junio 1996 a octubre 1996.
- **Controller** de RCI Banque España, en **Madrid**, de enero 1993 a mayo 1996.
- **Controller** de Banco CETELEM, en **Madrid**, de mayo 1990 a diciembre 1992.

FORMACION

- **Licenciado en Ciencias Económicas**, Universidad Autónoma de Madrid, en 1990
- **Management Performance**, en ESSEC Management Education Institute, Paris.

IDIOMAS

- **Francés**: 950/1000 TFI
- **Inglés**: 875/1000 TOEIC
- **Español**: lengua materna

PERFIL PROFESIONAL

- Fuerte capacidad de organización y de gestión de equipos.
- Motivado por alcanzar objetivos ambiciosos en contextos difíciles.
- Facilidad en la toma de decisiones orientadas a la obtención de resultados.
- Habitado a trabajar en un entorno internacional.

PRINCIPALES LOGROS PROFESIONALES

- Creación de la filial RCI Colombia, financiera de marca del Grupo Renault
- Crisis 2009-2012: asegurar la liquidez para la red Nissan, acompañando el crecimiento de stocks, en un contexto de fuertes restricciones. Gestión de las quiebras o cierres de concesionarios Nissan y Renault sin impacto económico y mínimo impacto comercial.
- Lanzamiento de Renault Business Solutions (business model para la actividad de flotas en España) con el relanzamiento de la actividad de Flotas de Proximidad (2006).
- Gestión de la crisis argentina de 2002, que impactó fuertemente en las entidades de crédito, tanto en términos financieros (recuperación total de activos y remuneración importante de los capitales invertidos) como comerciales (primera financiera de marca que retomó la actividad después de la crisis y número uno indiscutible desde entonces).
- Coordinación financiera de la compra, por el Grupo RCI, de las filiales financieras de Nissan en España y en Italia en 1999.
- Realización de los Business Plan utilizados como soporte para la creación de las filiales del Grupo en Argentina y Brasil (1999).