

Francisco Granados Paulet, nuevo director comercial de la consultora Gain Dynamics

Francisco Granados Paulet, con más de 30 años de experiencia profesional en el sector asegurador, se ha incorporado a la consultora de Inteligencia de Clientes y Big Data Gain Dynamics como Director Comercial para impulsar el desarrollo de negocio de la firma. Francisco Granados Paulet ha desarrollado su carrera profesional fundamentalmente en Mapfre, donde trabajó más de 23 años ocupando puestos tan relevantes como Director de Clientes Corporativo a nivel mundial o Director de Clientes de Mapfre Iberia

Francisco Granados Paulet, con más de 30 años de experiencia profesional en el sector asegurador, se ha incorporado a la consultora de Inteligencia de Clientes y Big Data Gain Dynamics como Director Comercial para impulsar el desarrollo de negocio de la firma.

Francisco Granados Paulet ha desarrollado su carrera profesional fundamentalmente en la aseguradora líder en España Mapfre, donde trabajó más de 23 años ocupando puestos tan relevantes como Director de Clientes Corporativo a nivel mundial o Director de Clientes de Mapfre Iberia. Granados ayudó a Mapfre a pasar de una orientación producto a una orientación cliente, desarrollando los modelos de relación con el cliente de la aseguradora en España y replicando dichos modelos en 27 países y 4 unidades de negocio.

Además, Granados ha sido profesor del INESE durante 7 años, ponente en las Jornadas Anuales del Seguro y miembro de la asociación DEC de Experiencia de Cliente, habiendo estudiado Dirección y Gestión Bancaria por la Universidad Autónoma de Madrid y Criminología aplicada a la Gestión de Prestaciones y Siniestros Graves por la Escuela Ceprico de Madrid.

Francisco Granados Paulet se ha incorporado recientemente como Director Comercial a la consultora de Inteligencia de Clientes y Big Data Gain Dynamics. Según Granados, “me he incorporado a Gain Dynamics con el objetivo de mejorar la calidad y optimizar la rentabilidad de las relaciones de las compañías con sus clientes mediante la utilización del Big Data”. Desde su nueva posición impulsará el desarrollo de negocio de la consultora, no solamente en el sector asegurador, en el que cuenta con una amplísima experiencia, sino también en el resto de sectores económicos en los que opera.

Sobre Gain Dynamics

Gain Dynamics es una consultora especialista en Inteligencia de Clientes y Big Data, con oficinas en España y México. Utilizando los datos de los clientes de una compañía, Gain Dynamics crea modelos y herramientas de fácil implantación que permiten conocer de forma integral a sus clientes, estableciendo así relaciones optimizadas entre los clientes y la compañía. El elemento diferenciador de Gain Dynamics es la aplicación de una metodología Big Data en la gestión de su extenso catálogo de datos externos, que consigue identificar de manera predictiva las actitudes y comportamientos de las personas y comunidades. Desde 2010, Gain Dynamics ha desarrollado con éxito su expertise en más de cien proyectos en las principales compañías de España y México.

Más información: www.gaindynamics.com

Datos de contacto:

Natalia Gutiérrez Alonso

Dpto. Comunicación Gain Dynamics

+34 626255053

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional Marketing E-Commerce](#) [Nombramientos Seguros Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>