

**Nombre:** Sánchez García, Alberto  
**Fecha de nacimiento:** 14 de Mayo de 1982  
**Dirección:** Av. De Manoteras, 10, B, 217.  
28050 Madrid, España  
**Email:** [alberto.sanchez@netcheck.es](mailto:alberto.sanchez@netcheck.es)  
**Número de teléfono:** 0034 652 93 70 60



## **EXPERIENCIA PROFESIONAL**

**Junio 2011 – Actualmente: NETCheck, S.A.**

**Director General y CEO desde septiembre 2017.**

Consultora Tecnológica, desarrollo de software, Administración Electrónica y Sistemas de Inteligencia Artificial.

Las funciones que desarrollo en mi actual puesto son:

- Dirección General: gestión de la cuenta de resultados, balance y generación de valor de la empresa. Desde mi entrada en la Dirección General hasta la fecha, la compañía ha pasado de facturar en el entorno de los 4 M €, a facturaciones anuales superiores a los 9 M € en el 2024 y 2025, con un EBITDA del 4% y con expectativas de crecimiento para los próximos años, con el objetivo de llegar a 20 M € en el 2030 con un EBITDA superior al 7%.
- Definición de las estrategias comerciales, habiendo pasado de ser una compañía focalizada en proyectos de SAP y en el sector privado, a la diversificación en SAP, Microsoft, SAS, Java, PHP y otras tecnologías de Código Abierto y trabajar con distintos organismos del sector público. Hemos pasado de ser una consultora tradicional, a tener distintos proyectos innovadores de Inteligencia Artificial, Machine Learning o Procesamiento de Lenguaje Natural.
- Establecer la estrategia financiera y de tesorería y la relación con las diferentes entidades bancarias que conforman el pool bancario de la sociedad.
- Supervisión del departamento de comunicación.
- Relaciones institucionales.
- Informes sobre el estado y expectativas de la compañía al Consejo de Administración y a la Junta de accionistas.

**Nov. 2009 – Junio 2011: Grupo Industrial Newcaster, S.L. Director General**

Creación de concepto de restauración denominado “D’Nico”, desarrollando las siguientes funciones:

- Financiación del proyecto de restauración, captando fondos de socios, bancos y por parte de los proveedores y clientes.
- Desarrollo del plan de comunicación: diseño de imagen corporativa junto a diferentes creativos y diseño de imagen y Lay-out de los locales.
- Gestión de recursos humanos y operaciones: desde la parte de selección, a la gestión de operaciones y atención al cliente.

**Mar. 2009 – Sept. 2009: Reparalia-Home Serve. Account Manager**

Compañía de servicios de reparaciones del hogar.

Como Account Manager mis funciones fueron:

- Desarrollo de negocio en diferentes clientes como Altamira (desarrollo de nuevos productos estandarizados para la cartera de activos inmobiliarios de dicha compañía), seguros Atlantis (diseño del arranque del cliente con Reparalia, coordinando el área de tecnología con el callcenter, el CTI

con el CRM y el área de operaciones con el área comercial) o Santander Seguros (dando seguimiento al cumplimiento de los SLA acordados y dando visibilidad al cliente del estado de los diferentes siniestros gestionados).

- Generación de nuevas oportunidades, tales como una alianza con American Express y su base de clientes.

### **Sept. 2008 – Ene. 2009: Grupo Edificios de Alcobendas S.A. Analista Financiero**

Grupo de sociedades patrimonialistas con diferentes activos inmobiliarios en España.

Las funciones desarrolladas en este grupo fueron:

- Análisis de cash flows, estados de tesorería, cuentas de pérdidas y ganancias y balances, indicando las diferentes tensiones de tesorería que podría sufrir la empresa y las ineficiencias en la cuenta de PyG. Ajuste de costes, negociación y refinanciaciones con bancos.
- Gestión comercial de los activos inmobiliarios de la sociedad.
- Análisis de proyectos de inversión: proyecciones de cash flows de los proyectos, obtención de los diferentes indicadores sobre las oportunidades detectadas y supervisión de los aspectos legales de cada operación.

### **Sept. 2007 – Junio 2008: Hoque Real-Estate group. Analista Financiero**

Análisis de los proyectos de inversión y desarrollo de vehículos de inversión. El vehículo de inversión desarrollado fue utilizado posteriormente por Ahorro Corporación Inmobiliario para establecer una relación con las Cajas de Ahorro e intentar comercializar sus activos tóxicos.

### **2005 y 2007: Prácticas en Siemens España y en Renta4 (Sociedad de Valores)**

## **FORMACIÓN ACADÉMICA**

**Sept. 2013 – Mayo 2015:** Executive Master in Business Administration (IESE Business School – Universidad de Navarra).

**Sept. 2000 – Junio 2007:** Licenciado en Administración y Dirección de Empresas (Universidad San Pablo CEU – Madrid – España)

- Especialidad: Finanzas y mercados financieros.
- Proyecto de Fin de Carrera: “Comportamiento de los valores afectados por las redefiniciones del Índice Bursátil IBEX-35”.

**Sept. 1997 – Junio 1998:** 2º B.U.P. en College International Brillanmont (Lausanne – Suiza).

## **OTROS DATOS RELEVANTES**

### **Junio 2011 – Actualmente: Grupo Edificios de Alcobendas S.A.**

Al mismo tiempo que he desempeñado mi actividad como Director en NETCheck, he realizado la gestión del patrimonio del Grupo mencionado, siendo de gran relevancia diferentes hechos en estos años:

- Relación con entidades bancarias: consecución de la restructuración de deuda de diferentes inversiones, reducción de los tipos de interés y mejora del Cash Flow operativo.
- Estabilidad en la tesorería del grupo.
- Comercialización y gestión de diferentes activos inmobiliarios y diseño de los contratos de arrendamiento.

- Integración e intervención junto con la asesoría jurídica del grupo en diferentes asuntos legales relacionados con los distintos activos inmobiliarios.
- Adquisición de nuevos activos: nivel de apalancamiento con la entidad financiera, negociación de condiciones y precios, estructura de tesorería.

### **Junio 2014 – Junio 2015: Cofundador Start-Up The Jobers.**

Junto a las funciones de Dirección de NETCheck, fundé junto a otros socios una Start-Up de búsqueda de empleo para universitarios. Las acciones más relevantes fueron:

- Diseño y desarrollo del Business Plan: desarrollo de la idea de negocio, líneas de ingresos y costes, plan de marketing, operaciones de la plataforma, constitución del equipo ejecutivo.
- Comercialización entre universidades y empresas.
- Contacto con grupos de inversores.

### **IDIOMAS**

- **Español:** Idioma nativo.
- **Inglés:** nivel alto.
  - **TOEFL (2009):** 92 sobre 120.
  - **GMAT:** 590 (Verbal: 42%; Cuantitativo: 77%).
  - **First Certificate** en inglés (1998) por la Universidad de Cambridge.
- **Francés:** Conocimientos básicos.
  - Diplome d'Etudes de Langue Française (DELF) Unité A1 (1998).