

## **Tiko continúa ampliando su equipo e incorpora a un nuevo director de ventas a su plantilla**

- **Luis Fernández Carrasco se encargará de liderar el departamento comercial, siendo responsable de las compraventas que la empresa lleve a cabo en Madrid, Barcelona, Málaga y Sevilla, así como en las nuevas ciudades a las que la Proptech tiene previsto expandirse**
- **Cuenta con más de 26 años de experiencia en el sector, habiendo ocupado puestos de dirección en empresas como UCI o Kutxabank**
- **Su perfil destaca por su formación y experiencia liderando equipos de alto rendimiento, lo que proporcionará un salto cualitativo al equipo de ventas**



*Luis Fernández Carrasco, nuevo responsable del departamento comercial de Tiko.*

Madrid, 3 de septiembre de 2020. Luis Fernández Carrasco es el nuevo responsable del área de ventas de la compañía Proptech Tiko. El nuevo Head of Sales llega a la empresa para aportar una nueva visión de análisis de compraventa



en el mercado y para dotar de más fluidez a las operaciones de la empresa, las cuales no paran de aumentar.

Tiko, el iBuyer de referencia en España, ha conseguido convertirse en un actor crucial para el sector inmobiliario español durante los últimos años, por lo que esta incorporación resulta clave para la gestión de su cartera.

La Proptech continúa con el crecimiento exponencial que ha experimentado desde su nacimiento en 2017. Durante el último año, **Tiko ha firmado nuevas colaboraciones**, como la que anunció en mayo con Century 21, ha **duplicado su equipo y ha alcanzado importantes porcentajes** en las provincias en las que trabaja. En Madrid el 17% de las viviendas de segunda mano que se encuentran en compraventa pasa por sus manos y en Sevilla la empresa controla uno de cada cuatro inmuebles de este tipo.

*“Tiko es un proyecto apasionante con un gran desafío: convertirse en la Proptech de referencia en Europa. Para ello, cuenta con una tecnología propia de vanguardia, el respaldo de importantes inversores internacionales y un modelo comercial que simplifica de forma radical el tiempo y el proceso de la compraventa, consiguiendo una experiencia sobresaliente para el cliente. Además, Tiko posee un equipo joven e internacional, con un alto grado de compromiso y preparación. En definitiva, considero que tenemos todos los ingredientes necesarios para conseguir nuestro ambicioso objetivo”,* explica el nuevo responsable de ventas de Tiko.

Antes de unirse a Tiko, Luis Fernández ya había dirigido departamentos comerciales en importantes empresas. Cuenta con experiencia internacional ya que fue el **encargado de abrir una filial en Reino Unido de Kutxabank**, (compañía de la que formó parte durante más de 12 años), y liderar el lanzamiento de la división de negocio hipotecario International Buyers en UCI, Unión de Créditos Inmobiliarios.

En sus más de 26 años de experiencia en el sector comercial, también tuvo la oportunidad de gestionar el lanzamiento de Vivados en España, una plataforma inmobiliaria especializada en la venta online. Asimismo, fue **responsable de la puesta en marcha y desarrollo de Comercia Global Payments**, joint venture de Caixabank y la multinacional norteamericana Global Payments Inc.

Finalmente, antes de pasar a formar parte de Tiko, **Luis fue director comercial en UCI rediseñando la estrategia comercial**, la implementación del modelo de negocio y de relación B2B/B2C con otros actores del sector, y participando en el nuevo posicionamiento de imagen de marca de la compañía. Además, fue el máximo responsable de la venta del stock de activos inmobiliarios de la entidad.



Este nuevo fichaje llega en un buen momento para Tiko, dado que en 2019 la startup **aumentó en un 300% su volumen de negocio** y pretende cerrar el año con el mismo resultado. Esta expectativa se debe a que, gracias a la digitalización de su modelo de negocio, **la empresa ha salido fortalecida de la crisis del covid-19**.

La Proptech está preparada para continuar con su expansión. Prueba de ello es el hecho de que la startup adquirió su primer activo en Lisboa, ciudad en la que quiere ir asentándose a lo largo de 2020.

**Sobre Tiko:**

[Tiko](#) es una compañía española del sector Proptech fundada a mediados de 2017 en Madrid y presencia en Barcelona, Málaga y Sevilla. Con un ambicioso plan de expansión por Europa, su modelo se basa en aplicar la tecnología al sector inmobiliario para que la compraventa de viviendas se realice en solo unos días