

Id-59074 Pedro

Sant Cugat del Valles (Barcelona)

14/02/1979

Profesional con más de 15 años de experiencia en el sector de seguros con participación en corredurías y aseguradoras. Con Conocimientos en los principales ramos de seguros P&C y Vida y Salud. Profunda experiencia en desarrollo de canales de ventas (aseguradora y correduría), creación de informes y KPIs, gestión de equipo comercial, desarrollo de campañas de ventas etc.

EXPERIENCIA

Ejecutivo Comercial Senior Construcción y Energía - Aon España (abr 21– Actual)

- Atención de grandes clientes de Construcción
- Cotización y negociación junto al mercado asegurador.
- Gestión programa de seguros en Europa, EE. UU. y Latam
- Definición de estrategia de crecimiento y rentabilidad de clientes.
- Coordinación con áreas técnicas de seguros y reaseguros.

Ejecutivo Comercial – Allianz España (dec 20 – abr 20)

- Gestión de cartera de clientes en la región de Cataluña.
- Atención a corredurías medianas
- Gestión de cartera de clientes en la región de Cataluña. Suscripción en los ramos de P&C y Vida

Gerente de Ventas – Willis Towers Watson Brasil (2014 – jul 20)

- Responsable por el área de prospección de grandes cuentas locales e internacionales.
- Búsqueda y prospección de nuevos clientes, desarrollo de estrategias de venta, desarrollo de pipeline de grandes cuentas y PME.
- Organización del departamento de ventas con desarrollo de bases de datos de clientes, gestión de los sistemas de client management (CRM), desarrollo de indicadores e informes de rendimiento (KPI), gestión de canales y equipo de ventas.
- Suscripción y Negociación con aseguradoras
- Responsable por proyectos de diligencia y consultoría de seguros, matriz de riesgo.

EXPERIENCIA

Gerente Comercial - Austral Aseguradora (entre las 3 principales aseguradoras de caución de Brasil) 2012-2014

- Desarrollo de la estrategia comercial de la división de los corredores, definición de objetivos, análisis de los resultados, el desarrollo de indicadores y creación de informes.
- Seguimiento de las oportunidades de negocios en Infraestructura.
- Gerente Comercial responsable por la atención a las corredurías para los ramos de construcción, responsabilidad civil, caución y Petróleo.
- Relación con los principales corredores en las regiones de São Paulo, Curitiba y Nordeste.
- Análisis de riesgos e cobertura para ajuste de productos

Ejecutivo de cuentas - AON Risk Solutions España (2009-2012)

- Liderazgo en el departamento de pequeñas y medias empresas a la zona de Cataluña y las Islas Baleares con el fin de desarrollar el canal de venta a través de otros corredores, Asociaciones y empresas que utilizan herramientas electrónicas.
- Participación en el equipo responsable del diseño y desarrollo de la herramienta de cotización
- Gestión de la cartera de clientes con las principales clases de seguros, responsabilidad civil, Transporte y riesgos industriales, seguros personales etc.
- Experto en seguros de Crédito y Caución, con negociación con las compañías de seguros líderes en la industria (Crédito y Caución, CESCE, Mapfre, EH y Coface), análisis de cartera de clientes, análisis de riesgos y programas internacionales.
- Gestión de clientes internacionales con coordinación entre países para clientes incoming y outgoing.

EXPERIENCIA

Gerente Comercial - Unibanco AIG. Brasil (2006-2008)

- Soporte técnico de seguros de personas para el área comercial junto al equipo de ventas y clientes con objetivo de incrementar al máximo la venta.
- Ventas por los canales del Banco
- Creación de las campañas internas y externas para aumentar la venta y el conocimiento de la marca.
- Creación de los informes del área.
- Análisis de riesgo y cálculo de tasas.

IDIOMAS

Portugués: Nativo

Español: Fluido

Inglés: Fluido

Castelán: Básico

EDUCACIÓN

2008-2009

- International Master in Management. EADA.
Barcelona. España.

1998-2005

- Licenciatura en Administración. Pontificia
Universidad Católica (PUC). Rio de Janeiro. Brasil

INFORMATICA

Microsoft Office – Usuario avanzado

SAP – Usuario básico

CRM – Usuario avanzado

Power BI – Usuario básico

INFORMACIÓN ADICIONAL

- Curso Data Science and Big Data Analytics: Making Data-Driven Decisions - MIT XPro
- Curso Mediación de seguros y reaseguros ADECOSE (20hs).
- Curso de Gestión de Ventas (20 hs)
- Curso de Gestión de Calidad (20hs)
- Curso de Reaseguro – Funenseg – Escuela Nacional de Seguros (Brasil)
- Curso Gestión de Marketing para Ejecutivos (16hs) - Startse