



PERFIL

18 años de experiencia en el sector asegurador y visión 360º del mercado.

Empático, Social, familiar y deportista.

Soy una persona tenaz, perseverante orientada a la consecución de objetivos con capacidad de liderazgo.

Mi trabajo de cada día está basado en sembrar para después recoger.

Haciéndolo con la gestión más activa y eficiente de personas.

Interesado en formar parte importante de un proyecto de desarrollo de negocio y gestión y creación de equipos del que sentirme orgulloso.

CONTACTO



ID-10453 JOSEBA

FORMACION

**Diplomado en Empresariales UPV,
Titulado mediador de Seguros Grupo A (2017)**

EXPERIENCIA LABORAL

Octubre 2020- Abril 2022

AXA Grupo Herreroneira.

Director Comercial Agencia de Axa con 6 oficinas y 20 empleados.

Mi labor es la de maximizar los recursos de las oficinas y orientarlos a la consecución de los objetivos marcados. Especialmente desarrollando el seguro de empresas.

febrero 2020- Julio 2020

Banco Santander. Responsable de negocio Empresas País Vasco.

Llevo la gestión de las oficinas de empresas ubicadas en el País vasco. Mi labor es la de dinamizar el negocio de empresas en las oficinas de la territorial.

(Bilbao, Donosti, Vitoria Barakaldo, Durango, Eibar,)

Enero 2007 – Enero 2020

Caser como Técnico comercial para el canal de Agentes y Corredores.

Mi labor es la del desarrollo del negocio de corredores en la provincia de Bizkaia, fundamentalmente del negocio de empresas.

Liderando la captación de nuevo negocio y gestionando el existente.

Negociando las condiciones retributivas con los mediadores, creando acuerdos de colaboración, desarrollando y gestionando campañas comerciales, gestionando cartera

Nov 2004– junio 2006

Allianz como Técnico comercial en la sucursal de Bilbao.

Esta sucursal era la más importante de la zona Norte de España y estaba compuesta por un director y 2 técnicos comerciales.

Mi misión era la ocuparme de una de las dos unidades comerciales.

Tenía a dos tramitadores a mi cargo para la gestión de una cartera de unos 22 millones de euros

OTRA FORMACION COMERCIAL

2017

Título Mediador de Seguros Tipo A
UNED

2016

Prospección Digital Mediadores

2015

-Cumplimiento Normativo Agentes y Corredores
-Negociación Comercial Avanzada
Grupo Lea

2013

-Vendedor de Alto Rendimiento
-Equipos de Alto rendimiento Comercial
Grupo Lea
-Comunicar con Éxito al Equipo comercial
-Equipos de Alto Rendimiento
Humanidades Y Negocios

2012

-Equipos de Alto rendimiento
Grupo Lea

2012

-Talento relacional
-Presentaciones de Valor
Tatum Consulting Group S.A

Agosto 2003– Nov 2003 (Autónomo)

Sociedad Tasadora Euroval como Delegado Comercial del País Vasco y Cantabria.

Mi misión consistía en potenciar la contratación de tasaciones inmobiliarias.

Para esto me reunía cada día con directores de sucursales bancarias.

Enero 2003- Junio 2003

Prosperity Seguros como Técnico comercial de Bilbao.

Abril 2000 – mayo 2003

Renault, Trabajando en el concesionario (Autonervión). Sestao, Bizkaia.

Ligado contractualmente con la correduría madrileña Proyectos y seguros S.A”

Nov.1999– Febrero 2000

Telefónica como Asesor de comunicaciones a través de la empresa Redes de Campo “.

Enero. 1998 – Oct 1999

Seguros Bilbao como Asesor comercial durante 2 año y medio

Julio 2008 – Sept 2998

BBK.Prácticas en la entidad financiera sucursal de Sopuerta, (Bizkaia).

COMPETENCIAS

Sinceridad, honestidad, resistencia a la adversidad, negociación, compromiso, iniciativa.