



FRANCISCO J. SOLER

GERENTE COMERCIAL CANAL AGENCIA

Supervisión de estrategias de ventas enfocadas a la consecución de objetivos comerciales, gestionando equipos y fortaleciendo relaciones con clientes clave.

Contacto



Valencia

Información

- Carnet de conducir
- Coche propio
- Disponibilidad para viajar

Herramientas

Software de gestión



Marketing Digital



Redes Sociales



Idiomas

Español

Valenciano

Inglés

Nativo

Nativo

Básico

Experiencia Laboral

FIATC SEGUROS (2015-ACTUALIDAD)

- Gerente comercial canal agencia

AXA (2011-2015)

- Manager comercial

CASER SEGUROS (2010)

- Agente exclusivo

Formación

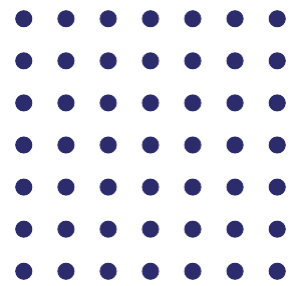
Máster en Especialista comercial en seguros
(2023)

Universidad autónoma de Barcelona

Bachillerato, COU y selectividad
Instituto "C".Xest.

Formación complementaria

Máster en Especialista comercial en seguros
(2023)



Mis tareas

1. Captación y dimensionamiento de la red de agentes:

Identificación y captación de agentes potenciales:

Fomento de relaciones a largo plazo: Establecer una relación sólida con mi red de agentes y de otras compañías con vistas a futuro y que puedan trabajar conmigo.

- Formación inicial y continua de mi red de agentes: Asegurar que los agentes seleccionados reciban formación adecuada sobre los productos y servicios de Fiatc.
- Acompañamiento y soporte a mi panel de agentes.

2. Incremento de la cartera de clientes:

Desarrollo de estrategias comerciales para aumentar ratios de ventas y alcanzar los objetivos establecidos por la compañía .

·

Seguimiento de objetivos y resultados: Realizar un seguimiento constante de las metas de captación de clientes y la efectividad de las estrategias aplicadas por los agentes, ajustando planes cuando sea necesario.

·

Incentivos y motivación: Diseñar sistemas de incentivos para los agentes que fomenten la venta de productos.

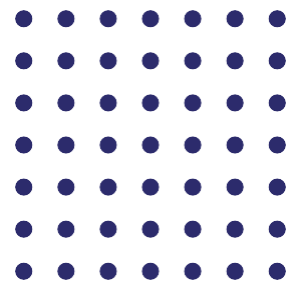
3. Mantenimiento y fidelización de la cartera:

Renovación de pólizas: Asegurar que los agentes mantengan altos índices de renovación de la cartera.

Gestión de relaciones postventa: Acompañar a los agentes en la gestión de relaciones postventa, identificando oportunidades de venta cruzada.

·

·



Mis tareas

- Análisis de cartera: Realizar un análisis periódico de la cartera de clientes para identificar áreas de oportunidad.

4. Gestión de la red de agentes:

- Evaluación de desempeño de agentes: Realizar evaluaciones periódicas del rendimiento de los agentes, proporcionando retroalimentación constructiva y ayudando en la mejora de sus habilidades comerciales.
- Organización reuniones periódicas con mi panel de agentes.: Realizar reuniones o encuentros periódicos con los agentes para mantenerlos actualizados.
- Reporting y análisis a mis superiores.

En resumen, están son las tareas más destacadas que he venido realizando estos últimos diez años con la red de agentes que he creado, mantenido y dimensionado, y al mismo tiempo he intentado mantener una cartera activa y en constante crecimiento, y asegurar la satisfacción tanto de los agentes como de los clientes, contribuyendo al éxito y sostenibilidad del negocio de mi actual compañía.