

DATOS PERSONALES

28290 Las Rozas de Madrid

PERFIL PROFESIONAL

Responsable de Bancaseguros con 14 años de trayectoria profesional. Experto en la venta de seguros como producto de fidelización para la red bancaria. Amplia experiencia en la coordinación y apoyo comercial de oficinas, incrementado el volumen de negocio de las mismas y asegurando el cumplimiento de los objetivos económicos y estratégicos corporativos. Amplia experiencia en la creación de redes comerciales, en la gestión de cartera y en el liderazgo, formación y motivación de equipos de alto rendimiento. Extenso bagaje en la creación de planes y estrategias, en la gestión de presupuestos y en la optimización de recursos para la consecución de objetivos. Excelente desempeño demostrado en la dirección y cierre de negociaciones logrando generar beneficios para la compañía. Sólidos conocimientos de los seguros de vida (individual y colectivos), previsión social, salud y decesos, del funcionamiento global de la banca y de productos financieros.

Competencias transversales: Visión de negocio | Liderazgo de equipos | Resolución de conflictos | Negociación | Capacidad analítica | Toma de decisiones | Orientación al cliente y a logros | Adaptación a diferentes entornos.

Algunos logros profesionales destacables:

- Alta profesionalización en el ámbito Bancaseguros, alcanzando una cifra de más de 900 MM € en mi ámbito de actuación
- Lograr la consecución constante de los objetivos establecidos, así como el desarrollo óptimo de los equipos de trabajo gestionados.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

2021 - ACTUAL

SEGURCAIXA ADESLAS, S.A.

Aseguradora

Agente Exclusivo

Formación del curso completo de agente exclusivo con número de registro de la DGS C012407231209D. Asesoramiento y ventas de seguros de Salud tanto a particulares como a PYME's, y seguros personales.

2020 - 2021

BANCO SANTANDER

Multinacional Española sector financiero

Dinamizador Especialista Seguros

Acción de capitalización de los compromisos por pensiones sobre la cartera de clientes de alto valor del Banco con gran éxito. Acción desarrollada telemáticamente. Nueva acción sobre la cartera de clientes de rentas vitalicias. Llamada de control de calidad sobre la red de oficinas según normativa de la DGS.

2016 - 2019

GRUPO MAYO

Grupo de corredurías.

Responsable Desarrollo Seguros Personales.

Responsable de red de corredores en seguros personales (Vida riesgo, ahorro, salud y decesos). Acuerdos con aseguradoras. Control y seguimiento de la productividad. Establecimiento de objetivos anuales. Seguimiento de campañas comerciales. Cursos de Formación ad-hoc para las oficinas y equipos comerciales. Segmentación de clientes y desarrollo de planes de acción. Negociación compra de carteras. Responsable de la gestión de nuevas carteras (Mantenimiento y Cross Selling) como agencia vinculada a través de acuerdos con empresas de Contact Center. Desde 2018 presto servicio como asesor externo a algunas oficinas de Grupo Mayo

2002 – 2015

BANKIA MAPFRE VIDA

Aseguradora formada por el 49% por Bankia y 51% Mapfre para comercializar el portfolio de seguros de vida a través de las oficinas bancarias de la entidad financiera.

2007 – 2015 Coordinador Desarrollo de Negocio Bancaseguros

Liderazgo y supervisión de un equipo de 4 técnicos comerciales, dando servicio a una Dirección Territorial de Bankia formada por más de 200 oficinas, con un presupuesto en Ahorro previsión de € 165MM, de € 6MM en seguros de riesgo y accidentes, y una cartera en ahorro de más de € 900 MM. Adicionalmente, soporte comercial y técnico a 2 zonas de Madrid compuestas por 50 oficinas y un presupuesto de € 30MM. Responsable de la preparación de reportes de comercialización y seguimientos de campañas para la Dirección Territorial, las 9 Direcciones de Zona de Bankia y la Dirección Comercial de Mapfre

Elaboración de análisis y desarrollo de presentaciones para los comités quincenales de la Dirección Territorial, así como presentaciones de seguimiento a los miembros del equipo. Soporte y orientación comercial en seguros tanto individuales como colectivos empresariales cerrando operaciones de más de € 4 MM. Participación activa en reuniones con el área Técnica y de Marketing para el lanzamiento de nuevos productos y planteamiento de campañas comerciales. Coordinación interdepartamental para la resolución de incidencias con el fin de garantizar un servicio de calidad al cliente. Presentación y formación de nuevos productos tanto con directores, subdirectores y equipo comercial. Visitas de seguimiento a las diferentes oficinas y establecimiento de planes de desarrollo profesional para el equipo y personal de oficinas.

2002 – 2006 Técnico Comercial de Bancaseguros

Soporte técnico y comercial a las zonas de Getafe y Parla (48 oficinas) con un presupuesto de € 20MM. Responsable de desarrollar el plan estratégico de ventas y las acciones a realizar en las oficinas junto al Director de Zona, supervisando el cumplimiento de objetivos. Responsable del cierre de operaciones importantes con clientes particulares y de empresas de más de € 2 MM. Participación en las campañas, especialmente para lanzamiento de nuevos productos. Resolución de incidencias, soporte comercial y puesta en marcha de planes de formación ad-hoc para las oficinas. Realización de presentaciones de seguimiento para el Comité de la Dirección de Zona.

Un logro destacado en esta etapa es:

Cierre exitoso de una operación de rentas vitalicias para un cliente después de 1 año de negociación por un importe de 2 MM €.

2001 – 2002

SEGUROS VITALICIO

Empresa aseguradora

Jefe de equipo

Responsable del liderazgo, formación y motivación de una red comercial formada por 5 agentes. Organización de reuniones diarias para seguimiento de las gestiones comerciales. Seguimiento de la producción diaria reportando al director de la zona. Responsable de la captación y selección de los Asesores Exclusivos. Participación en la elaboración del presupuesto anual de ventas y objetivos de la zona.

FORMACIÓN ACADÉMICA

LICENCIADO EN GESTIÓN COMERCIAL Y MARKETING

Escuela superior de gestión comercial y marketing (ESIC)

INFORMACIÓN
COMPLEMENTARIA

IDIOMAS

Inglés y francés, básico | Castellano, lengua materna

INFORMÁTICA

Microsoft Office, Avanzado

FORMACIÓN

Gestión de equipos y desarrollo de personas Centro Internacional de Formación MAPFRE. 2014.

Dirección y Toma de Decisiones en Entidades Aseguradoras. Instituto de Ciencias del Seguro. 2013.

Gestión de Oportunidades. Nuevos Productos. 2012

Negociación Colaborativa. Development Systems. 2011

Estructura y Dirección de Reuniones. Development Systems. 2010

Inteligencia emocional. Development Systems. 2010

Gestión de equipos y desarrollo de personas. Centro Internacional de Formación. MAPFRE 2014

OTROS DATOS

Permiso de conducir B1 y vehículo propio.