

Sonia Velasco Garcia

+34 678389511 Barcelona, España, Cp:08860 Soniagvelasco@gmail.com
Permiso de conducir, vehículo propio.



Perfil profesional

Comercial con 16 años de experiencia en el negocio de los seguros, con una amplia experiencia en liderar equipos, formación, consecución de los objetivos del área y de la compañía.

He adquirido habilidades de comunicación, Capacidad de liderazgo, don de gente, Capacidad de negociación, Dotes comerciales, visión de negocio, Orientación a resultados, y a clientes, y he aprendido a trabajar por objetivo, Planificación, Organización, Constancia y gestión del tiempo.

Formación académica

2010 - ADMINISTRACION Y DIRECCION DE EMPRESAS, Universidad Autonoma de Barcelona, cursado 3 años. UOC.

2008 - QUIROPRACTICO, Grado superior

2006 - FISIOTERAPEUTA, Grado Medio.

2005 - EDUCACIÓN ESO, titulada Colegio Institut Can Jofresa.

Formación complementaria

2015 - 2019 CURSOS Blanqueo / RGPD / Responsabilidad penal de las personas jurídicas / Prevención de riesgos laborales. Formación Nortehispana

- Sistema operativo Microsoft nivel usuario

- Programa IC400 Excel, nivel usuario

Idiomas

- CASTELLANO / CATALAN NATIVO ORAL Y ESCRITO,

Experiencia profesional

2019 - COORDINADORA, NORTEHISPANA (5 años)

Objetivo ➡ Buscar Formar, Mantener Equipos para puerta Fría

Captar, enseñar y formar equipos comerciales para el trabajo a puerta fría. Ampliar nuevos clientes para la cartera de la compañía, aplicando estrategia tales como, montar stand en ferias, hacer rutas de trabajo a prospección a puerta fría en los pequeños negocios familiares para ofertar los seguros privados. Etc.

2014 - CAPTACION DE COLABORADORES, NORTEHISPANA (2 años)

Objetivo ➡ Captación de nuevos agentes en todo Catalunya.

Me dedique exclusivamente todo un año a crear la red comercial de toda las oficinas de Catalunya.

Prospección de candidatos en Infojobs, captación, entrevista, formación de equipo, trabajo constante en terreno.

2012 - AGENTE DE CARTERA, NORTEHISPANA (2 años)

Objetivo ➡ MANTENER CLIENTES

Trabajaba para mantener y crear clientes para la compañía creando una ruta de trabajo diaria, gestionando una zona, incluida la post venta del mantenimiento de los seguros, Abriendo siniestros, asesorando a los cliente y ayudando a los peritajes.

2010 - AGENTE DE ZONA, NORTEHISPANA (2 años)

Objetivo ➡ COBRO DE RECIBOS

Realice la gestión de las carteras de recibos, aplicando la organización del tiempo para cobrar, hacer las rutas de trabajo, recaudación y auditoria del ingreso, gestionando a su vez, la venta cruzada de la cartera.