

T

DIEGO G.

CONTACTO



50012 Zaragoza España



RESUMEN PROFESIONAL

Me considero una persona con gran capacidad para las relaciones sociales, versátil y resiliente.

COMPETENCIAS

- Comercialización
- Nichos de mercado
- Seguros
- Técnicas de venta

EXPERIENCIA LABORAL

RESPONSABLE NEGOCIO ARAGÓN *Jul. 2025 - Actual*

RACE SEGUROS, Zaragoza, Zaragoza

- Comercialización de seguros en ramo de asistencia en carretera y viaje para canal mediación y agencias de turismo.
- Venta de servicio de garantía mecánica a concesionarios de vehículos de ocasión.
- Desarrollo de las estrategias necesarias para lograr el cumplimiento de los objetivos del área.
- Supervisión y control de documentación, informes y contratos.
- Tutela y mantenimiento de puntos de ventas.
- Prospección y apertura de nuevos puntos de negocio.

DELEGADO TÉCNICO COMERCIAL *Sep. 2024 - Jun. 2025*

EFFIC, Zaragoza

- Comercialización de producto de eficiencia energética a comunidades de propietarios.
- Búsqueda de financiación y subvención pública para operaciones comerciales.
- Coordinación comercial - administrativa con agentes colaboradores como Administradores de Fincas, Ingenierías y Estudios de Arquitectura.

AGENTE COMERCIAL *Ene. 2024 - Jul. 2024*

ACCENTURE ENDESA, Zaragoza

- Orientación y venta de producto energético a clientes potenciales y fijos de la compañía.
- Búsqueda de nuevos nichos de mercado en energía tradicional y alternativa.
- Estudio personalizado de optimización de consumos en función de hábitos de consumo.
- Coordinación y tutela comercial de prescriptores asociados para la venta de producto de la compañía.

TÉCNICO COMERCIAL *May. 2014 - Dic. 2023*

MENDIVIL Y ASOCIADOS SEGUROS, Zaragoza

- Orientación y venta de seguro de crédito a clientes fijos y potenciales.
- Asesoramiento y comercialización de seguros personales, patrimoniales y vida.
- Análisis y gestión de carteras de riesgos para clientes de asegurados.
- Evaluación de límites de crédito según sectores de mercado.

TÉCNICO COMERCIAL *May. 2005 - Feb. 2014*

MAPFRE, Zaragoza

- Venta potencial de seguro de crédito.
- Formación de seguro de crédito a corredores y empleados de la compañía, técnicas de venta y marketing directo. Estudio de empresas potenciales para seguro de caución, emisión de garantías ante organismos públicos y renovación de líneas.

- Responsable técnico - comercial de la póliza empresarial de seguro de crédito y Tutor - Formador en el programa e- learning de Seguros para empresas.
- Comercialización de seguros patrimoniales empresariales para asegurados de la compañía.

FORMACIÓN

GRADO EN DERECHO *Sep. 2025*

UOC, Barcelona

INTRODUCCIÓN AL SEGURO *Sep. 2009*

UNIVERSIDAD PONTIFICA DE SALAMANCA, Madrid

SEGUROS PERSONALES *Sep. 2008*

UNIVERSIDAD PONTIFICA DE SALAMANCA, Madrid

POSTGRADO EN DIRECCIÓN COMERCIAL Y VENTAS *Jun. 2002*

UNED, Calatayud

MARKETING Y VENTAS *Abr. 2000*

CEPYME, Zaragoza

DIPLOMADO - TRABAJO SOCIAL *Jun. 1996*

UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA, Zaragoza