RESUMÉ
ID-46252 Omar

Información Personal

Fecha de Nac.: 11/10/1982
Residencia: 28029, Madrid

Perfil Profesional

Experiencia consolidada en el sector Seguros y en gestión de equipos comerciales de alto rendimiento. Poseo la capacidad, dedicación, orientación y afán de cumplimiento de objetivos, pasión por mi profesión, aptitud y actitud positiva, conocimientos técnicos, profesionalidad, presencia, dicción, perseverancia, honestidad, vocación, voluntad y la curiosidad para seguir aprendiendo cada día. Perfil conciliador y formador.

Experiencia Profesional

MAPFRE España
Account Executive – Automotive Dealers & Brand Agreements Channel
Enero 2020 – Actualidad
A cargo del nuevo canal de los acuerdos de Marcas fabricantes y redes de concesionarios de automoción de los más de 250 puntos de comercialización a nivel territorial.

Property Insurance Sales Manager – Franchises & Agentes Channel
Enero 2019 – Diciembre 2019
Gestión comercial de las franquicias y agentes de la zona asignada de todos los ramos patrimoniales particulares con más de 50 personas a mi cargo.

Commercial Assistant – Partners & Brokers Channel
Febrero 2018 – Diciembre 2018
Soporte comercial de los más de 250 colaboradores del canal a nivel territorial en el ramo autos particulares y flotas.

Commercial Telemarketer
Enero 2017 – Febrero 2018
Comercialización telefónica de soluciones aseguradora del segmento seguros particulares.

PROVINCIA ART
Senior Key Account Manager - Partners & Brokers Channel
Octubre 2012 – Septiembre 2015
Desarrollo del Canal Corredores y Brokers de seguros con un equipo de 170 claves a mi cargo. Facilitar la relación entre los mediadores con más del 50% de la cartera de la compañía y la Organización. Tanto 2013 como 2014 superé los objetivos comerciales con el 213% y el 171% de cumplimiento, respectivamente.

FUNDACIONES INTEGRALES
Commercial & Logistic Manager
Abril 2011 – Septiembre 2012
Responsable comercial y del cumplimiento de calidad de ejecución y plazos de los servicios, con una gestión de quipo de 20 personas.

RESUMÉ
ID-46252 Omar

ZURICH INSURANCE GROUP
Territorial Office Director
Septiembre 2006 a Marzo 2010
Responsable de la implantación de la compañía en la región Litoral y NEA (Argentina), velar por el cumplimiento de los objetivos comerciales, rentabilidad y posicionamiento de la Marca. Planeamiento, control, ejecución y cumplimiento presupuestario anual. La facturación de la unidad de negocio a mi cargo fue superada cada año en 91,9% (2008) y 110,4% (2009). Realicé convenios comerciales en automoción y otros ramos diversificando los riesgos con seguros de transporte y caución. La última contribución marginal (hasta Ago/2009) fue del 24,4% (antes del rdo. financiero).

MAPFRE Argentina
Administrativo
Comercial Enero
2005 a Septiembre
2006
Colaboración en la implantación de la compañía en la región. Realizaba la atención, seguimiento y resolución de gestiones administrativas, comerciales y siniestros a clientes, proveedores, reclamantes y mediadores, cobranza, emisión, cotizaciones y formación en productos y procesos.

Educación

Master
MBA - Master of Business Administration
EAE Business
School Estado:
En curso

Diplomatura
Analista en Administración Bancaria y Comercio Exterior
Universidad Nacional del
Litoral Estado: **Graduado.**

Bachillerato
Bachiller en Informática
Instituto Secundario Arquidiocesano San José – EEMPI Nº
3084 Estado: **Graduado.**

Idiomas

Español: Nativo
Inglés: B2
Intermedio-alto
Portugués: A1
Básico Italiano:
A1 Básico

RESUMÉ
ID-46252 Omar

Educación Complementaria y otros cursos

Marketing y venta - Carbo S.A. 2000
Sistema de gestión de calidad. Aguas y Procesos SA 2002
Packaging. Cartocoor SA 2002
Global System for Movilcommunications (GSM). CTI 2004
Calidad de Gestión. MAPFRE 2005
Desarrollo Comercial. MAPFRE 2005
Seguros Vida y ART. MAPFRE 2005
Enfoque Consultivo. AMG Consulting 2006
Venta Relacional. Zurich 2008
Prevención de Fraude. Zurich 2010
Seguridad de la Información. Zurich 2009
Comportamiento Organizacional. Fundación Caminando 2009
Motivación. Fundación Caminando 2009
Trabajo en Equipo. Fundación Caminando 2009
Gestión del Tiempo. David Valois - MasEficaz.com 2009
Eficacia. David Valois - MasEficaz.com 2009
Comunicación Efectiva. TACK International 2015
Habilidades de Influencia. TACK International 2015
Negociación Efectiva. TACK International 2015
Ventas Consultivas. TACK International 2015
Microsoft Office - nivel avanzado.