

Irene M. ID-51778

Tres Cantos, Madrid 28760

Nacida el 3 de Noviembre de 1987, en Madrid.



Objetivo / Presentación

Profesional con más de 14 años de experiencia continuada en el Sector Asegurador, Comercial y Técnico.

Mi objetivo es formar parte de un equipo donde aportar mis competencias, teniendo la oportunidad de asumir nuevas responsabilidades y desarrollo profesional, pudiendo aplicar mi desempeño a objetivos (individuales o por equipo), para la consecución de resultados, siendo una persona perseverante y de fácil trato.

Proactiva, trabajadora, con iniciativa propia, mejora continua y don de gentes. Con una clara orientación al logro y resultados, así como la capacidad y costumbre, de trabajar bajo presión. Mi ambición es seguir aprendiendo y superarme en todos los aspectos de mi vida, brindando lo mejor de mi cada día.

Mujer ambiciosa, apasionada en la superación y motivación personal, así como al desarrollo y aprendizaje constante. Excelente comunicación verbal/escrita, así como dotes de buena presencia, empatía y saber estar.

Predispuesta en adoctrinar los valores de organización y rendimiento que se me exijan, con seriedad, ilusión y máxima responsabilidad, como valor añadido.

Experiencia

Responsable de Área y Desarrollo de Negocio, C.M.S. SEGUROS

12/2018 – 09/2019

Responsable Área Diversificación en Correduría de Seguros y gestión integral de la misma, ligada siempre con las diferentes Compañías Aseguradoras y sus mismas Carteras. Correduría especializada en toda la comercialización de Seguros, a nivel Particular y Empresa; siendo este último perfil, Empresas, donde se contempla mayor volumen y ratio de conversión (Pyme-Automoción, Flotas, Pyme-Industrial, RC, Convenios Colectivos, etc.).

Funciones de captación nuevos clientes, principalmente en Sector Automoción (Talleres, Compra-Venta, Concesionarios y Flotas), conllevando visitas en las diferentes instalaciones, para valorar el riesgo, presupuesto, negociación y final emisión de pólizas (exclusividad con Zurich, entre otras). Funciones técnicas comerciales, las propias en Oficina, realizando cotizaciones, manteniendo conversaciones e intercambio de información con los diferentes recursos involucrados (Aseguradoras, clientes, profesionales etc.). Nueva producción, Defensa de cartera y fidelización, Funciones por lo general, técnicas comerciales; tanto en oficina, como en visitas a clientes.

Motivo de Cese: Perjuicio económico interno de la propia Empresa, conllevando a una baja conciliadora (accesible carta recomendación)

Asesora Comercial / Responsable Atención al Paciente, DORSIA

04/2018 – 11/2018

Guía a un posible paciente/cliente en el tratamiento y/o intervención a realizar, facilitando la información, asesoramiento y motivación necesaria, llevando a cabo para ello, diversas herramientas de negociación económica en el presupuesto, con empatía y persuasión, para su final venta (cierre). Posterior seguimiento personalizado en todo el proceso; *Pre, Durante y Post* tratamiento, tanto con el propio paciente, como con el resto de recursos involucrados en la Clínica (médico estético, cirujano plástico, enfermera, auxiliar, financiera, dirección y recepción). Final seguimiento en evolución médica y resultados. Gestión de Agenda propia (individual y colectiva),

Funciones de captación de nuevos clientes, renovaciones, antiguos contactos y referidos. Asesoramiento, venta, negociación, financiación, atención telefónica / física, seguimiento pacientes y fidelización.

Motivo de Cese: Propuesta cambio Sector Asegurador. Baja Voluntaria.

Operador Especialista / Responsable de Cuenta, PLUS ULTRA SEGUROS**03/2011~2013 – 02/2018**

Soporte, Asesoramiento y Venta para todo el Canal Institucional Bancario, como Gestor y Responsable de Cuenta para diversos acuerdos (BBVA, Caja Rural, Bankia, Bankinter, entre otras Entidades Bancarias). Gestión técnica para Grandes Cuentas (Brokers, Agencias y otros acuerdos)

Funciones destinadas en todos los Ramos (Autos, Agro, Empresas, Transportes, Hogar, Pyme, Comercio, RC, Vida, Accidentes, Embarcaciones, etc.).

Retención y fidelización.

Motivo de Cese: Excedencia Voluntaria, por motivos personales de desarrollo y cambio.

Operador especialista / Gestor Seguros, GROUPAMA – PLUS ULTRA SEGUROS**04/2011 – 04/2013 ~2018**

Servicio de Atención al Cliente telefónico a nivel Particular, Institucional y Empresa para toda la Compañía. Venta y Soporte para el canal institucional (Entidades Bancarias y Grandes Cuentas).

Atención física presencial para el Canal Directo entre particulares.

Funciones destinadas en todos los Ramos (Autos, Agro, Empresas, Transportes, Hogar, Pyme, Comercio, RC, Vida, Accidentes, Embarcaciones, etc.).

Retención y fidelización.

Motivo de Cese: Venta filial Groupama, cambio CIF. a Plus Ultra Seguros (Absorción grupo Catalana Occidente)

Operador / Gestor Seguros, ASITUR ASISTENCIA-GROUPAMA SEGUROS**04/2007 – 04/2011~2018**

Servicio telefónico de Atención al Cliente, Siniestros y trámites internos. Atención a nivel Particular, Empresas y Mediadores, para diversas Compañías de Seguros (Groupama, Reale, Gess, MGS, Catalana Occidente, Seguros Bilbao, entre otras).

No obstante, las principales funciones y responsabilidades se centraban en la Cía. Groupama; en su gestión propia e íntegra como Compañía de Seguros.

Motivo de Cese: Promoción interna a Groupama Seguros. Desvinculación relaciones Asitur – Groupama.

Operador / Gestor comercial, MARKTEL**04/2006 – 04/2007**

Información, venta y soporte (On line y telefónico), para Empresas registradas en los buscadores Yahoo! Search Marketing.

Funciones y objetivos de Cartera propia.

Fidelizar a las mismas Empresas y gestionar su posicionamiento On Line en todos los buscadores.

Motivo de Cese: Cambio voluntario. Inicio a Asitur, por mejora de condiciones.

Operador / Gestor comercial, TELEPERFORMACE**09/2005 – 04/2006**

Venta Pólizas de Accidentes, para el Sector Financiero y Seguros (Grupo Aegon).

Fidelizar y Retener su cartera.

Motivo de Cese: Cambio voluntario. Inicio a Marktel, por mejora de condiciones.

Operador / Gestor comercial, KONECTA**03/2005 – 09/2005**

Venta Pólizas Vida y Accidentes, para el Sector Financiero y Seguros (Banco Santander).

Fidelizar y Retener su cartera

Motivo de Cese: Cambio voluntario. Inicio a Teleperformace, por mejora de condiciones.

Estudios

FP Superior Gestión y Finanzas

09/2010 – 06/2012

IFP – Semipresencial (Madrid)

Bachillerato, Ciencias Sociales

09/2007 – 06/2009

IES Cardinal Cisneros (Guzmán El Bueno), Madrid

Graduado Escolar

09/2003 – 06/2004

Colegio Jesús, María y José, Sigüenza (Guadalajara)

Formación Interna

- Fidelización, Calidad y Gestión de Clientes
- Gestión del Marketing y la fuerza de Ventas en la Dirección estratégica de la Empresa
- Gestión de acciones Comerciales en el ámbito de Seguros y Reaseguros
- Gestión de los canales de distribución de Seguros
- Suscripción de Riesgos y Emisión de Pólizas
- El Presupuesto como herramienta de gestión útil
- Curso en Prevención de Riesgos Laborales
- Responsabilidad Penal de las personas Jurídicas y Código Ético (RPPJ)
- Gestión de las emociones en el conflicto
- Seguridad Informática en la Empresa
- Ley Orgánica de Protección de datos (LOPD)
- Prevención de Blanqueo de Capitales

Conocimientos

Nivel de Usuario Alto (Paquete office), entornos Windows y Mac.

Nivel intermedio de Inglés (actualmente estudiando)

Mecanografía

Otros datos de interés

Carné de conducir B y coche propio.

Disponibilidad total para viajar y cambiar de residencia.

Posibilidad de incorporación inmediata

*Apasionada del deporte, la nutrición, estética y belleza personal, con espíritu emprendedor y buena presencia.