

ID-50327

Madrid

FORMACION ACADEMICA

ESTUDIOS GENERALES

FPII INFORMATICA DE GESTION (GRADO SUPERIOR)

- Rama Comercial y administración: ESPECIALIDAD INFORMÁTICA DE GESTIÓN.
- Centro: Centro Europeo de Tecnología

FORMACION EN SEGUROS

- **MEDIADOR DE SEGUROS (GRUPO B).** CLASES DE SEGUROS: Vida, Planes de Jubilación, Ahorro, Rentas, Decesos, Accidentes, Salud, Hogar, Transportes, Mercancías, Autos, Resp.Civil, Crédito, Caución, Reaseguro y Coaseguro.
- Centro: Seguros y Finanzas de la Comunidad de Madrid Fuencarral-El Pardo

FORMACION INFORMATICA

- **MICROSOFT DYNAMICS CRM Software integral de gestión de clientes**
- Centro: Formación en Tecnologías de la Información y Emprendedores de la Comunidad Madrid-Sur (Getafe)
- **SERVICIOS INTERNET/INTRANET y TELETRABAJO**
- Centro: Universidad Politécnica de Madrid
- **E-COMMERCE Y SU APLICACIÓN A LA EMPRESA**
- Centro: Universidad Politécnica de Madrid

APTITUDES Y CARACTERISTICAS PERSONALES

- ✓ Responsabilidad
- ✓ Empatía
- ✓ Credibilidad
- ✓ Eficiencia
- ✓ Autonomía

EXPERIENCIA PROFESIONAL EN FUNCIONES COMERCIALES

PRODUCTOS VIDA-AHORRO E INVERSION, SALUD, EMPRESAS

- **Empresa:** AXA
- **Periodo:** Marzo 2018 – Actualmente
- **Descripción del puesto:** Asesora comercial: Asesoramiento a pymes y profesionales de distintos sectores, aplicando soluciones del sector asegurador en 4 líneas principales: protección personal, ahorro-inversion, jubilación y salud. Comercialización de los productos indicados en cada caso, gestión de la venta, seguimiento de la cartera de clientes para promover ventas recurrentes y búsqueda de nuevos nichos de mercado.

PRODUCTOS VIDA-AHORRO E INVERSION

- **Empresa:** PSN MUTUA DE SEGUROS (Previsión Sanitaria Nacional)
- **Periodo:** 2014 – 2017
- **Descripción del puesto:** Asesora comercial: Comercialización de soluciones de seguros, ahorro, inversión y jubilación para personal del colectivo sanitario, principalmente médicos y farmacéuticos, mediante visita presencial en clínicas privadas, farmacias y hospitales.
- **Funciones:** Realización del estudio de necesidades, teniendo en cuenta el ámbito fiscal, personal-familiar y laboral de cada cliente, aplicando soluciones del sector asegurador, ya sea ahorro, jubilación, inversión, y protección.

COMERCIALIZACION DE ELECTRICIDAD

- **Empresa:** IBERDROLA (Grupo GSS)
- **Periodo:** 2007 -2008
- **Descripción del puesto:** Gestor de contratos de suministro.

BANCA - SEGUROS

- **Empresa:** Banco Americano MBNA (Bouncopy)
- **Periodo:** 2005 - 2007
- **Descripción del puesto:** Gestor de tarjetas de crédito y seguro de protección de pagos. Valoración del riesgo en solicitudes de préstamo.