

DATOS PERSONALES.

Sergio Jesús

Fecha nacimiento: 28 de Julio de 1.974

Vigo (Pontevedra)

Carné de Conducir

Vehículo propio



DATOS ACADÉMICOS.

* Diplomatura Relaciones Laborales. (Pendiente 3 Asignaturas).

* Formación Profesional Grado Superior Informática de Empresas.

* E.G.B. y B.U.P. en Colegio de Monjas "Casa de la Virgen".

EXPERIENCIA PROFESIONAL.

* FIATC MUTUA DE SEGUROS (Mar 17 – Dic. 19)

Gerencia de Canal Agencial y de la Red de Venta Directa en la zona de Galicia Sur (Pontevedra y Ourense)

- Asumo la responsabilidad de gestionar 50 agentes exclusivos. Mi labor principal es dar servicio, formación, desarrollo, empatizar, motivar y facilitar su trabajo.
- Captación de agentes exclusivos que consoliden su negocio con Fiatc, para ello utilizo todas las Fuentes de Reclutamiento posibles, dando lugar a 10 altas productivas en este año 2109.
- Ayudar a los nuevos y antiguos agentes en la formación necesaria para desarrollar su trabajo.
- Estar en el día a día de los Agentes, analizar sus puntos fuertes y débiles, marcar metas alcanzables y medibles, analizar su cartera, fortalecer sus puntos débiles y potenciar los puntos fuertes, y consolidar el Agente Exclusivo dentro de la Compañía.
- Acompañamiento a ventas para consolidar al agente y comprobar sus habilidades.

* NATIONALE NEDERLANDEN (Ene. 13 - Ago. 16)

Asesor Comercial - Gestor Equipo Naranja para la empresa

Gestor de Selección y Desarrollo para la empresa

- Prospección y Concertación de Entrevistas, Ventas de Seguros Vida-Ahorro, Seguimiento y Fidelización de los Clientes, Formación en el Sector con mi Responsable, al mismo tiempo Preparación para ser Gestor de Equipo Naranja.
- Búsqueda de Agentes para todas las Estructuras de la Oficina de Vigo (Equipo Propio, Equipos Naranja y Puntos Naranja) en las provincias de Pontevedra y Ourense. Búsqueda de Fuentes de Reclutamiento (Agentes, Asesorías, Gestorías, Corredurías, Empresas de Selección, Inem, Ayuntamientos, Universidad, etc).
- Impartiendo la Formación Inicial de un mes, a todos los Agentes Nuevos de la oficina,

Formación permanente a mi equipo y Formación semanal a toda la Oficina.

- Vivir el día a día de los Agentes a mi cargo, Prospección y Concertación de entrevistas con los Clientes, Formación en Productos, Mercados y Gestión de Equipo, Método de Ventas de Seguros Vida-Ahorro, Seguimiento y Control de Cumplimientos de Objetivos de mi equipo, Gestión del Equipo de Agentes.
- Ayudar al Director, Equipos Naranja, Puntos Naranja y Agentes en todo lo posible para que puedan conseguir sus Objetivos Individuales y Colectivos.

* ARCADEFARMA, S.L (Dic. 10 – Mar. 12)

Jefe de Zona

Empresa especializada en el asesoramiento, compra y venta de oficinas de Farmacia en las provincias de La Coruña, Lugo, Orense y Pontevedra. Las responsabilidades de mi puesto eran:

Consecución de Plan de Ventas, Asesoramiento en la venta de la farmacia al farmacéutico, Consecución de la firma en exclusiva de venta de la oficina de Farmacia, Preparación de un Plan de Negocio de las farmacias en venta, Consecución del farmacéutico comprador de la farmacia, Asesoramiento bancario, Asesoramiento fiscal, Preparación de la documentación del Colegio de farmacéutico como para la Xunta de Galicia, Preparación de documentación para firma de la operación ante Notario y Cobro de la comisión pactada con el comprador y/o vendedor.

* SANGREAL INVESTMENT, S.L (Mar. 04 - Ene. 09)

Director-Gerente

Empresa especializada en asesoramiento de inversiones, consultoría financiera y planificación financiera global enfocada a la máxima rentabilidad financiero-fiscal.

La responsabilidad de mi cargo consistía en: Planear y desarrollar las metas a corto y largo plazo junto con los objetivos anuales marcados por el CEO de la empresa, Liderar y coordinar las funciones de planificación estratégica, Capacidad de Negociación con Sociedades de Valores como Interdin, Venture Finanzas y Self Trade Bank, Gestión del día a día con las Sociedades de Valores con las que trabajamos, Selección de Personal, Coordinar el departamento administrativo con un equipo de 6 personas entre Operadores de mesa y Administrativos, así como la formación de los mismos, Coordinar los tres centros de trabajo Pontevedra, Bilbao y Madrid, Coordinar la Campañas de Marketing, Ferias y Publicidad, así como, la Coordinación del equipo comercial de 10 personas en busca de los objetivos marcados y reportando al CEO, a través de los productos financieros ofertados desde las Sociedades de Valores como Planes de Pensiones, Fondos de Inversión, Bolsa, Creación de Sicavs, etc.

* FIBAN (Oct. 03 – Feb. 04)

Durante este periodo trabajé como Consultor Financiero para entidad financiera especializada en poner a disposición de las familias su experiencia y profesionalidad para afrontar todos los aspectos relacionados con la gestión de sus recursos financieros.

La responsabilidad de mi cargo consistía en: Planificar y desarrollar los objetivos impuestos por la empresa, Organizar mi trabajo personal, así como las visitas a realizar, Aumentar mi cartera de clientes, asesorando a los mismos bajo los productos financieros que ofrecía la empresa como Planes de Pensiones, Planes de Ahorro, Fondos, Bolsa, etc.