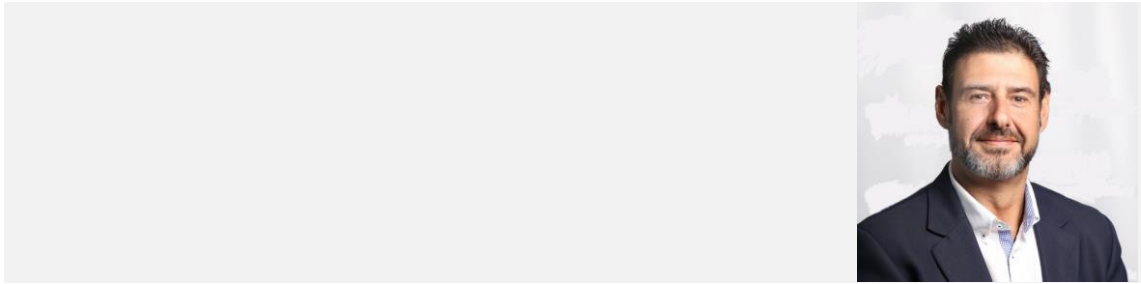


ID-56222 Agustín



Nacido en Valencia el 21/01/1971
46022 Valencia

Experiencia profesional

Abril 2020 – Actualidad. Colaborando, desarrollando estudios de mercado y generando nuevos negocios para oficinas de agentes exclusivos del sector asegurador, con planes de acción y presupuestos.

Julio 2018 – Abril 2020 **Grupo PSN** Coordinador territorial de Levante y Coordinador de GGCC y Pymes en la Territorial

- Creando e implantando en la territorial la nueva compañía de Salud Digital de la mutua de médicos.
- Realizando la contratación de jefes de equipo, gestores de empresa y pymes de toda la zona de levante. Ayuda a la creación de la red de asesores. Todo esto hace un total de contratación formación y gestión de gente de 40 asesores y 5 gestores de empresa y pymes y 5 jefes de equipo. Participación en los planes de formación de apoyo a la red
- Creación del cuadro médico en la zona, tanto a nivel hospitalario, clínicas, policlínicas y consultas privadas, enrolando a los Profesionales Sanitarios en la plataforma digital de cuadro médico. Formación y dinamización a las 7 oficinas de PSN con sus 30 agentes y DO. Con la marca **Salup**
- Al mismo tiempo realizando las funciones de coordinador de desarrollo de nuevo negocio en la zona, estamos creando e implantando el departamento de GGCC y pymes donde estamos introduciendo los productos de la mutua a nivel de grandes grupos hospitalarios, hospitales privados religiosos, clínicas, centros médicos y empresas de más de 200 empleados de los diferentes entramados empresariales de la zona (Mutuas, Servicios. Tecnológicas, Ingenierías y Distribución)
- Por otro lado, generaba convenios de colaboración con colegios oficiales para la venta de los productos de PSN para todos sus colegiados, realizando los planes de acción y presupuestos para el próximo año. (Médicos, Enfermería, Farmacéuticos, Ingenieros, etc).

May 2015 – Abr 2018 **AEGON SEGUROS** Empresa especialista en seguros de vida riesgo y salud,

Gerente del canal Agencial de la oficina comercial de Valencia.

- Generar valor para la compañía en todos los parámetros, motivación y creación de profesionales autónomos en todos los sentidos. Implantación de las campañas de Marketing diseñadas por la compañía a nivel nacional y las que diseñamos en mi unidad a nivel local, para incentivar la venta de los productos, control de recibos impagados, Teniendo a mi cargo directo 8 agentes plan carrera y 2 jefes de equipo con 6 agentes plan carrera cada uno.
- Captación, formación, guía y tutela de toda mi red comercial de agentes plan de carrera, así como la consecución de sus objetivos individuales, como los generales de la oficina, Hacer que consiguieran el viaje de incentivos del canal de la compañía todos los años varios de mis agentes e incluso uno de mis jefes de equipo se le premio por ser el mejor de España dos años seguidos.
- control de fraude, aumentar con la buena venta la persistencia de cartera que la tengo en 80% en vida y 91% en salud, atención al cliente, autorizaciones médicas y la incorporación de médicos al cuadro de la compañía.

Logros: Realizando una nueva producción anual de 200.000.-€ en salud y de 70.000.-€ en vida riesgo y gestionando una cartera consolidada de más de 800.000.-€ en salud y más de 200.000.-€ en vida

Abr 2014 – May 2015 **SEGUROS OCASO, S.A.** Empresa de seguros generales, especializada en decesos. (no salud y autos)

Jefe de Equipo comercial en la oficina comercial Valencia Norte

- Generar valor para la compañía en todos los parámetros, motivación y creación de profesionales autónomos en todos los sentidos. incentivar la venta de los productos, control de recibos impagados, Teniendo a mi cargo directo entre 10 y 15 agentes plan carrera.
- Captación, formación, guía y tutela de toda mi red comercial de agentes plan de carrera, así como la consecución de sus objetivos individuales, como los generales de la oficina.
- Control de fraude, aumentar con la nueva venta la persistencia de cartera que la tenía 90%, atención al cliente,

Logros: Realizando una nueva producción anual de 950.000.-€ en seguros generales

Sept 2009 – Abr 2014 **GENERALI SEGUROS** Empresa de seguros generales.

Agente Plan Carrera (ASFAS) y Jefe de Equipo Comercial

- Empecé como agente Plan Carrera cumpliendo todos los meses con mis objetivos y a los 6 meses me hicieron Jefe de Equipo Comercial, Teniendo a mi cargo directo entre 06 y 10 agentes plan carrera

- Captación, formación, guía y tutela de toda mi red comercial de agentes plan de carrera, así como la consecución de sus objetivos individuales, como los generales de la oficina. Haciendo llegar a varios de ellos a que consiguieran el viaje de incentivos.
- Control de fraude, aumentar con la buena venta la persistencia de cartera que la tenía al 85%, atención al cliente.

Logros: Realizando una nueva producción anual de más de 900.000.-€ en seguros generales y gestione una cartera de 700.00.-€

- Ene 2008 – Ene 2009 **PAVIMENTOS ECUADOR, S.L.**

Empresa de servicios dedicada a la obra civil y edificación, desempeñe las funciones de Director Técnico, contratando obras y comprando materiales, llevando el control de costes y gastos, certificaciones y contratación de personal, teniendo a mi cargo más de 90 personas y facturando 2.500.000.-€.

- Ene 2002 – Ene 2008 **CONSTRUCCIONES ARTECON, S.A.**

Empresa constructora en la cual desempeñe las funciones de jefe de obra en la rama de promociones propias, llevando a mi cargo más de 150 trabajadores con una facturación de más de 12.000.000.-€

- Ene 1996 – Ene 2002 **GRUPO COBRA (empresa de servicios del grupo ACS, posterior Dragados)**

Empresa de servicios, donde desempeñe las funciones de encargado general del proyecto S.I.G.R.I.D de Iberdrola (digitalización de las redes eléctrica) a nivel nacional llevando a mi cargo más de 80 personas, tanto en nuestras oficinas, como en campo, como en las oficinas de Iberdrola. Hasta finalizar toda la red eléctrica.

Formación académica

- 1992-1996 Universidad Politécnica de Valencia Ingeniero Técnico Topográfico (a falta de dos asignaturas y proyecto)
- 1985-1990 F.P II Delineación Edificios y Obras. Instituto de F.P. el Grao Valencia
- Cursando el Máster online de ThePowerMBA promoción septiembre 2020

Idiomas

- **Inglés:** nivel bajo
- **Valenciano:** nivel medio

Conocimientos informáticos

- Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint, Outlook). Nivel alto.
- Sugar CRM.
- ForceManager