



DATOS PERSONALES

Lugar y fecha de nacimiento: Barcelona, 23 de agosto de 1970
08030 Barcelona

FORMACIÓN

Taller optimización estrategia comercial de una empresa. *CECOT. ÀLEX LOPEZ. TOP 3 SOCIAL SELLING 2020*
Planificación comercial Anual. *FUNDACIÓN AUDITORIUM 2019.*
Los seguros personales. *FUNDACIÓN AUDITORIUM 2018.*
Inteligencia emocional. *CECOT 2017.*
Entusiasmo y ventas. Joaquim Vear. *GRUPO VEAR 2015.*
La venta de seguros del siglo XXI. *FRANCISCO DELGADO 2014.*
Técnicas de venta efectivas en entornos competitivos. *FRANCISCO DELGADO 2013.*
Técnicas de venta. *SELLING CONSULTING. 2011.*
La nueva psicología de las ventas de Brian Tracy. *2010.*
Retención de clientes. *TATUM 2006.*
Expresión oral. *CASA ELIZALDE 1999.*
Protocolo de la empresa. *TEA-CEGOS. 1997.*
Terminología y fraseología específicas del sector asegurador en catalán. *UNESPA. 1996.*
Relaciones públicas y marketing. Escuela de Alta Dirección y Administración *EADA. 1991-92.*
Título Privado de Secretariado de Dirección Internacional. *Centro EUROAULA de Barcelona, 1988-90.*
E.G.B., B.U.P. y COU en el colegio *NATZARET de Esplugues de Llobregat. Barcelona.*

INFORMÁTICA

Conocimientos avanzados de ofimática. Entorno Windows.
Microsoft Office (Outlook, Excel, Access, Word y Powerpoint).
Siebel 6 y 7.
Usuaría de Internet y Redes Sociales.

IDIOMAS

Castellano: Hablado y escrito correctamente.
Catalán: Hablado y escrito correctamente.
Inglés: Nivel Advance. Conocimientos de inglés comercial.
Francés: Nivel básico.

OTROS DATOS

Mecanografía 280 PPM.
Carnet de conducir coche B y moto A.

EXPERIENCIA PROFESIONAL**MGC MÚTUA****Gerenta Negocio Alianzas** *Noviembre 2020 - Actualidad*

Zona de Actuación: Cataluña y Baleares. Gestión y Desarrollo del Negocio de Alianzas estratégicas para la compañía. Fidelización de dichas alianzas, como cuentas clave para la compañía.

Junto Dept. Expansión diseño de backlog de necesidades para el desarrollo del canal de comercialización con corredores, determinando las necesidades informáticas, herramientas, plan de comunicación, etc. .

Soporte y supervisión del equipo de CA Life para la comercialización de seguros de salud y vida a través del canal corredor en Zona España y consecución de objetivos marcados.

Asegurar los objetivos cualitativos y cuantitativos del negocio que gestiono.

Preparación e impartición de formación a los equipos de las Alianzas como a equipo CA Life.

Responsable Canal Red Externa. *Enero 2018 - Actualidad*

Dirección de equipo comercial del Canal Red Externa (5 personas): Barcelona, Girona, Lleida, Tarragona y Baleares. Colaboración en la confección de los objetivos comerciales anuales. Confección del Plan Comercial anual, seguimiento y control del mismo, verificando el cumplimiento de los objetivos asignados, analizando las desviaciones y adoptando las acciones correctivas oportunas. Planificación, coordinación y supervisión de acciones comerciales y campañas, y análisis de la efectividad de las mismas. Definición de las necesidades de formación y organización y control de las acciones de formación oportunas. Gestión de colectivos estratégicos para la Compañía. Colaboración en la confección del Proyecto Impulso Canal Red Externa España.

Inspectora Red Externa Zona Sur Cataluña. *Noviembre 2012 - Diciembre 2017*

Mantenimiento de la cartera de mediadores externos ya existente y concertación de nuevos mediadores, tanto corredores, como agentes vinculados, agentes exclusivos y avisadores.

Impulso y desarrollo del negocio de la red de mediadores con el objetivo de conseguir los objetivos marcados por la Mútua. Trámite, asesoramiento y resolución de las incidencias en la gestión diaria de la red comercial. Preparación e impartición de formación a mediadores.

ASISA. COMPAÑÍA DE SEGUROS DE SALUD.**Responsable Equipo Comercial.** *Enero 2012 - Noviembre 2012*

Creación de un nuevo equipo comercial. Selección de agentes comerciales exclusivos. Formación inicial y periódica. Preparación documentación para la venta. Reuniones informativas con el equipo, motivacionales y canalizadoras de problemas o incidencias. Visitas junto con los agentes a pymes o grandes cuentas. Cumplimiento de los objetivos en cuanto a ventas determinados por la Compañía.

GRUPO SOL, S.L. SISTEMAS DE PROTECCIÓN SOLAR.**Responsable Comercial.** *Marzo 2011 - Diciembre 2012*

Creación de nuevo equipo comercial. Selección del personal comercial, formación, evaluación periódica, fijación y control de los objetivos a alcanzar. Desarrollo de la venta de productos en grandes cuentas aún por prospectar. Seguimiento de la nueva marca de la empresa y todo el nuevo desarrollo de imagen.

EXPERIENCIA PROFESIONAL**SEGURCAIXA ADESLAS. SEGUROS DE SALUD.****Responsable Comercial y de Atención al Cliente de****Oficinas Locales Delegación Barcelona (9 oficinas).** *Abril 2007 - Mayo 2009*

Relación personalizada con los agentes o corredores de las oficinas locales, aplicando a dichas oficinas la política de la Compañía en cuanto a calidad y servicio. Aportándoles el apoyo necesario para la fidelización de sus clientes y la captación de nuevos. Búsqueda y aplicación continua de soluciones que faciliten su labor. Análisis de la competencia y el mercado. Gestión derivada de liquidaciones, comisiones, acciones de venta, etc. Impartición de sesiones presenciales de formación para los diferentes canales comerciales. Creación de contenidos formativos.

Gestora Piloto de Fidelización y Retención de Clientes. Zona Cataluña. *Sep. 2006 - Abril 2007*

Coordinadora del piloto. Colaboración con Departamento de marketing en el diseño. Coordinación de los diferentes canales implicados ofreciéndoles soporte para la ejecución proyecto; extracción de resultados y analítica de los mismos, planteando cambios y posibles mejoras; corrección continua de desviaciones en la operativa; acciones de retención directa con clientes.

QUOD, DISSENY I MARKETING, SA**Secretaria Dirección y Relaciones Públicas.** *Febrero 1991 - Febrero 1993***C.E.-2 ARQUITECTURES, S.L.****Mecanógrafa en un despacho de arquitectura.** *Enero 1990 - Enero 1991***EMPRESAS VARIAS.****Azafata** en ferias, congresos, exposiciones, etc. *1988 - 1989***OTRAS EXPERIENCIAS PROFESIONALES****Socia-Fundadora Club Esportiu Fabra i Coats.** *2013-Actualidad***Tesorera de la Junta Directiva Club Esportiu Fabra i Coats.** *2018-Actualidad*

Colaboración en la creación de un nuevo proyecto de carácter social en el Distrito de Sant Andreu, Barcelona. Proyecto de ámbito deportivo-cultural con la intención de promocionar el deporte en valores y también de ayudar a colectivos en riesgo de exclusión social. Captación de fondos y esponsorización. Contactos con diferentes administraciones y empresas del sector, así como Servicios Sociales y Cáritas diocesanas.

APTITUDES Y VALIDACIONES

Responsable.

Diligente.

Dinámica y con iniciativa

Persona proactiva y persistente.

Organización y presentación de eventos.

Selección y formación equipo comercial.

Dirección de equipos

Orientación a objetivos y al cliente.

Capacidad de trabajo en equipo

Habilidades de negociación y comunicación.

Liderazgo de proyectos.

Diseño de presentaciones.

Hablar en público.