



Fernando

ID-32103

RESUMEN EJECUTIVO

Profesional con sólida experiencia comercial B2B en diferentes sectores de actividad y especializado en el sector de Seguros y en la gestión de Grandes Cuentas.

Orientado al trabajo por objetivos y muy capacitado para afrontar situaciones de desafío y superación.

Gran capacidad para el liderazgo y la gestión de equipos comerciales

Habitado a trabajar y a negociar a un alto nivel de interlocución.

HABILIDADES PERSONALES

- Gran capacidad de comunicación y liderazgo.
- Acostumbrado al trabajo en equipo.
- Resiliencia y capacidad de adaptación.
- Empático y entusiasta.
- Analítico y con afán de superación.

CONTACTO

REFERENCIAS

EXPERIENCIA LABORAL

Director Específico de Salud

MAPFRE / Enero 2019 - actualidad

- Dirigir y gestionar equipos comerciales de ejecutivos de venta, mediadores y corredurías.
- Asegurar el cumplimiento de los objetivos de venta, crecimiento, ratio combinado y rentabilidad marcados por la compañía.
- Diseño y desarrollo del plan de negocio para los próximos 5 años.
- Diseño y ejecución de estrategias para la creación de nuevas oportunidades de negocio, contribuyendo al crecimiento de la cartera de clientes y su mantenimiento.
- Reporte a Dirección General Territorial.

Asesor de Salud

MAPFRE / Enero 2014 - Diciembre 2018

- Gestión y desarrollo de equipo comercial (más de 10 ejecutivos de ventas), selección y dimensionamiento del equipo comercial, así como asegurar la consecución tanto de los objetivos de equipo como de los individuales de cada ejecutivo.
- Generación de nuevas oportunidades de negocio y captación de nuevos clientes.
- Gestión, mantenimiento y desarrollo de la cartera de clientes corporativos y cuentas estratégicas, realizando acciones de Upselling y Crossselling, aprovechando las sinergias entre los diferentes productos multirrama de la compañía.
- Elaboración de presentaciones al máximo nivel de interlocución.

Key Account Manager

SANITAS SEGUROS SA / Agosto 2009 - Octubre 2013

- Responsable de la prospección y captación de nuevos clientes, definiendo y ejecutando las estrategias para la creación de oportunidades de negocio.
- Desarrollo de soluciones a la medida para empresas: Planes de Retribución Flexibles, Affinity Groups, etc.
- Lanzamiento de campañas promocionales y planes de retención y fidelización para la cartera.
- Gestión, mantenimiento y desarrollo de la cartera de Grandes Cuentas: Upselling y Crossselling.

Asesor Financiero

ING Nationale Nederlanden / Enero 2009 - Agosto 2009

- Asesoramiento y comercialización de productos de inversión (renta fija y variable) y otros productos financieros.
- Desarrollo y mantenimiento de cartera de clientes.

PERFIL ACADÉMICO

Universidad de Castilla la Mancha

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas (ADE) - 2009

Cursos especializados ventas y gestión comercial

Negociación, Gestión de carteras de clientes, CRM, Seguros, gestión de equipos comerciales, liderazgo y dinamización comercial (+ 150 horas)

Inversiones y Mercados financieros. Productos financieros y aseguradores, pensiones, etc...(+ 90 horas)