



Madrid



RESUMEN PROFESIONAL

Director comercial y estratégico con más de 15 años de experiencia en mercadeo, comercialización y ventas de productos y servicios intangibles (sector Salud, Banca, Seguros) desarrollando y liderando fuerzas comerciales de alto desempeño. Profesional en Mercadeo y MBA, experiencia en diseño, estructuración e implementación de productos, modelos de atención comercial y de servicio, desarrollo de canales de ventas y procesos de transformación digital. Apasionado por la creación de soluciones que contribuyan al resultado de la organización y el bienestar, enfoque al desarrollo de relaciones de largo plazo, al conocimiento del mercado, la planeación, el trabajo en equipo y la creación e implementación de estrategias que garantizan los resultados. Interés laboral orientado a ocupar posiciones estratégicas de liderazgo en el área comercial ventas y desarrollo de producto del sector salud, real y financiero, certificación comercial director ventas sector salud, normas de atención y servicio al cliente, normas reguladoras de la operación bancaria, Seguros, motivación, liderazgo, entre otros

APTITUDES

- Coaching
- Negociación
- Orientación al logro y cumplimiento de objetivos comerciales
- Creación de identidad Comercial
- Comunicación y liderazgo
- Desarrollo equipos comerciales
- Motivación por mejoramiento constante
- Trabajo en equipo

LUIS ALFONSO CANO OBANDO

FORMACIÓN

MASTER | ESPECIALISTA EN MARKETING DIGITAL |
PAID MEDIA CAMPUS – MADRID ESPAÑA

MBA | BUSINESS AND ADMINISTRATION – MADRID ESPAÑA

MERCADEO Y MARKETING
POLITECNICO GRANCOLOMBIANO

DIPLOMAS Y CERTIFICACIONES

GOOGLE ADS
AMAZON SPECIALIST
META
ZOHO
SALESFORCE

Excel Avanzado CompuClub

HISTORIAL LABORAL

Noviembre 2022 - Actualmente

Sales Manager Especialistas Comerciales **Viventa** | Madrid

- Líder de gestión comercial de especialistas comerciales financieros y de seguros para prospección, consecución y cierre de ventas, brindando asesoría en venta consultiva a clientes.
- Responsable del cumplimiento de metas comerciales
- Acompañamiento direccionamiento y entrenamiento de asesores comerciales para incrementar volúmenes de ventas y apertura nuevos negocios para la compañía
- Responsable del mantenimiento y del manejo de los ejecutivos de cuenta para la fidelización y profundización del producto en cuentas claves y clientes B2B y B2C
- Servicio al cliente, servicio postventa
- Elaboración de cotizaciones y propuestas comerciales
- Selección, reclutamiento, capacitación, coaching y motivación a asesores comerciales
- Implementación de estrategias comerciales y eventos empresariales para el cumplimiento del presupuesto asignado

Julio 2016 - Oct. 2022

Director Comercial y ventas fuerza venta interna y red mediada Regional Sanitas | Colombia

Desempeñando dos roles:

1- Director ventas red mediada y fuerza de venta interna

2- Director ventas corporate, grandes cuentas y pymes:

- Seguros Medicina Prepagada y Dental, Responsable del cumplimiento de las metas comerciales establecidas en la fuerza de ventas asignada

HABILIDADES

- Microsoft Office avanzado
 - Excel avanzado
 - Programación en bases de datos para control de procesos
 - Conocimientos sólidos en CRM
 - Comunicación efectiva y oratoria
- Apertura de nuevos contratos colectivos empresariales, profundización de cuentas existentes, liderar modelo de actuar comercial en la fuerza de ventas interna, garantizar gestión de prospección de usuarios para el cumplimiento de metas comerciales, encargado del call center comercial, realizar estrategias de mantenimiento en los contratos colectivos y familiares existentes
 - Participación, ejecución y decisión en la apertura de contratos colectivos empresariales, velar por el crecimiento y productividad en los mismos a fin de dar cumplimiento a el presupuesto de ventas establecido, ejecutar y liderar proyectos comerciales
 - Direccionar y capacitar al equipo de trabajo
 - Seleccionar y capacitar asesores comerciales
 - Planeación y seguimiento de estrategias comerciales
 - Supervisar y evaluar los cumplimientos de las zonas asignadas tanto de los supervisores como de los asesores
 - Evaluar el cumplimiento de objetivos creando estrategias, correctivos medidas preventivas y de ejecución comercial orientadas al logro
 - Participación en la generación de productos
 - Realizar visitas a los contratos colectivos empresariales y acompañamiento con la fuerza de venta interna, realizar seguimiento a las cancelaciones de los contratos existentes y velar por una óptima recuperación
 - Seguimiento de los supervisores en cada una de sus labores planeación direccionamiento y seguimiento de las campañas establecidas por el área de marketing y el área comercial
 - Realización comités de seguimiento con supervisores y plenarios con la fuerza de ventas.

Junio 2015 - Junio 2016

Director Comercial Salud AXA - Producto Emermedica S.A

- Responsable del manejo del producto de salud AXA para el Canal directo, liderando la promoción, venta y operatividad del producto en general para la unidad de negocio de Corretaje Y Directo AXA (300Asesores)
- Responsable del cumplimiento de metas comerciales
- Acompañamiento direccionamiento y entrenamiento de asesores comerciales para incrementar volúmenes de ventas y apertura nuevos negocios para la compañía
- Responsable del mantenimiento y del manejo de los ejecutivos de cuenta para la fidelización y profundización del producto en cuentas claves y clientes B2B y B2C
- Servicio al cliente, servicio postventa
- Elaboración de cotizaciones y propuestas comerciales
- Selección, reclutamiento, capacitación, coaching y motivación a asesores comerciales
- Implementación de estrategias comerciales y tomas empresariales para el cumplimiento del presupuesto asignado
- Responsable del reporte a Vicepresidencia Comercial Colpatria y a Gerencias Emermedica del desempeño del canal en el producto de Salud.

Agosto 2013 - Julio 2015

Director Comercial Regional Bogota Grupo Falck - EMI S.A

- Responsable de planear, liderar, y coordinar la gestión comercial del grupo de ventas aplicando las directrices y políticas de la Gerencia Comercial y General
- Asegurar el cumplimiento de las metas comerciales mediante seguimiento, acompañamiento y entrenamiento al equipo de ventas con el fin de lograr el crecimiento, posicionamiento y reconocimiento en el mercado de los servicios ofrecidos por la compañía
- Diseñar, implementar, y ejecutar estrategias de ventas que permitan el cumplimiento de metas y el presupuesto asignado por la Gerencia Comercial y General
- Seguimiento y cumplimiento de indicadores de gestión establecidos, ejecutar y cumplir con el presupuesto de ventas asignado por la Gerencia General de la compañía, elaboración de

reportes y presentación de informes de gestión a la Vicepresidencia Comercial

- Búsqueda permanente de nuevos clientes y oportunidades
- Apertura y mantenimiento de cuentas potenciales
- Elaboración de cotizaciones y propuestas comerciales
- Selección, reclutamiento, capacitación, coaching y motivación a asesores comerciales
- Servicio al cliente, servicio postventa realizado al mantenimiento en clientes B2B y B2C

Octubre 2010 - Mayo 2011

Director Comercial Créditos Libranzas AXA - SCOTIABANK

- Líder del direccionamiento y de la creación de estrategias comerciales para el cumplimiento de logros y metas individuales y grupales en el producto libranza
- Encargado del equipo comercial de asesores
- Líder en marketing y en la apertura de convenios estableciendo las relaciones empresariales del sector real y público para banco Colpatria
- Desarrollador empresarial del portafolio de productos bancarios en el canal de ventas externas

Enero 2007 - Julio 2010

Director Comercial y Banco Caja Social - Colmena BCSC

- Supervisar, monitorear y controlar la ejecución de los procesos administrativos y de gestión comercial de asesores, la recepción, revisión, análisis, y envío de los documentos de los auxiliares de las operaciones activas para las fabricas de crédito originadas a través del Canal de Ventas Externas BCSC, direccionar gestión de cobranza y cartera de los clientes del canal
- Ejecutar las actividades de seguimiento y análisis a los indicadores de gestión de asesores comerciales y auxiliares operativos a mi cargo de las funciones asignadas, velar por el cumplimiento del modelo de
- Control y el cumplimiento de metas comerciales mediante la creación y aplicación de estrategias comerciales, realizar consecución de negocios para el (Cve) visitando empresas y atendiendo clientes Vip para crear convenios comerciales.
- Thomas Greg & Sons

Junio 2005 - Enero 2007

Jefe de Grupo BBVA

- Unidad Administración Garantías, Elaboración de informes estadísticos y de gestión comercial, sobre el estado de las garantías(Títulos Valores) del Banco BBVA para presentación a las Directivas y otras Unidades del Banco con la periodicidad semanal
 - Manejo y control de procesos correspondientes al grupo de asesores comerciales
 - Control y administración de bases de cobro jurídico en vivienda y consumo masivo del Banco
 - Capacitación de funcionarios en manejo de temas relacionados con ofrecimiento comercial de créditos hipotecarios y de consumo, así como en la judicialización de cartera de vivienda y consumo propia o administrada correspondientes al proceso de revisión y alistamiento de garantías de cartera
 - Actualización de bases de datos y envió de títulos a las diferentes sucursales del banco para el trámite de Cobro Jurídico
-