



MAYKOLNS VALDIVIESO

ASESOR DE SEGUROS

2023 -
ACTUALIDAD

SOBRE MÍ

Con años de experiencia de trayectoria profesional en empresas reconocidas a nivel nacional e internacional. Experto en asesoría y cierre de venta, atención al cliente, gestionar en los diferentes medios para potenciar la cartera de clientes, los cierres de negociación y contratos.

HABILIDADES

Experto en venta cruzada y cumplimiento de objetivos comerciales, con habilidades en liderazgo y trabajo en equipo para fomentar un ambiente dinámico y orientado a resultados, comunicación asertiva y negociación efectiva, enfoque analítico para resolver problemas y compromiso con el logro de metas y el éxito organizacional.

EDUCACIÓN

Distribuidor de Seguros Nivel 2

Campus Asegurador - Escuela de Seguros

Técnico de animación socio Cultural (TASOC)

Grado Superior - IES Alarnes

Mutua Madrileña - Asesor de Seguros

DPTO. DE FIDELIZACIÓN RETENCIÓN DE AUTOS, CARTERA HOGAR/VIDA

Responsable de brindar un asesoramiento personalizado y completo a clientes, asegurando que comprendieran plenamente las coberturas y condiciones de sus pólizas. Enfoque proactivo en la identificación de necesidades, lo que permitió ofrecer soluciones a medida y realizar venta cruzada de productos adicionales de forma efectiva. Comprometido con la superación de los objetivos comerciales establecidos, siempre manteniendo una atención centrada en la fidelización y retención de clientes. Gestión cercana y profesional de las relaciones, adaptando cada propuesta a las particularidades de cada caso para garantizar una experiencia satisfactoria y duradera.

2022
2023

Line Directa - Agente Comercial de Seguros

DPTO. DE FIDELIZACIÓN RETENCIÓN MOTOR

Asesoramiento personalizado a clientes sobre productos aseguradores, con un enfoque estratégico en la retención, la venta cruzada y la adaptación de las coberturas a las necesidades individuales de cada cliente. Capacidad para establecer relaciones de confianza y aportar soluciones ajustadas, fomentando la lealtad y satisfacción del cliente. Gestión eficiente de clientes y pólizas mediante el uso de herramientas y programas internos de la compañía, garantizando un seguimiento riguroso y una atención de calidad. Alcance constante de objetivos comerciales y de retención en un entorno dinámico y orientado a resultados, demostrando proactividad, adaptación al cambio y orientación al cliente.

2022

DKV - Agente Exclusivo de Seguros

DISTRIBUIDOR DE SEGUROS DE VIDA, DECESOS Y PRODUCTOS DE SALUD

Asesoramiento personalizado a pequeñas y medianas empresas y sus empleados, promoviendo seguros adaptados a sus necesidades específicas. Gestión y expansión de una cartera propia mediante generación de leads cualificados y desarrollo de bases de datos orientadas a la fidelización y crecimiento sostenido. Enfoque comercial centrado en resultados, confianza y relaciones a largo plazo.

2021
2022

BARYMONT Y ASOCIADOS

DISTRIBUIDOR DE SEGUROS