

# ID-59917 Francisco

Profesional de la Industria Financiera – Bancos / Seguros

## Competencias

- Liderazgo de equipos. Habilidad para detectar capacidades claves dentro del equipo
- Resolución de problemas. Pensamiento crítico. Analítico. Liderazgo de proyectos – Metodologías Ágiles
- Eficiencia bajo presión.
- Entusiasmo y compromiso.

## Experiencia

### **Responsable Comercial, Ribé Salat Broker de Seguros, Barcelona, España**

(Jul 2020 – Actual)

Especialista en Innovación y Grandes Acuerdos.

Desarrollo de Programas Internacionales de Movilidad Compartida.

Análisis de Mercado y prospección, fundamentalmente en tendencias de Mercado.



### **Business Analyst, Phillspring Hostelling, París, Francia**

(Jul 2019 – Jun 2020)

Desarrollo y seguimiento del tablero integral de información de gestión.

Análisis de KPI's, detección y ajuste de desvíos en las variables del negocio.

Análisis de interfaces con los distintos proveedores.

### **Manager de Banca Seguros, Zurich Argentina, Buenos Aires, Argentina**

(Sep 2017 – Jun 2019)

Gestión sobre la relación comercial con los principales Bancos del País, así como también grandes retailers con presencia en el Mercado Asegurador Argentino.

Diseño de funcionalidades de IT para el intercambio de datos.

Visión integral del negocio, detectando oportunidades para su desarrollo, en función de las cambiantes necesidades del mercado y de la competencia.

Tarea orientada al cumplimiento de objetivos, tanto de ventas como de Prima.

- Distribuidores: (HSBC, Santander, American Express, AON, Marsh, entre otros)



### **Manager Regional, QBE La Buenos Aires Seguros, Mendoza, Argentina**

(May 2015 – Aug 2017)

Desarrollo de la estrategia de Negocios inherentes a la región, controlando y coordinando las sucursales con el fin de alcanzar los objetivos comerciales, de gastos y siniestralidad, en un marco de equilibrio de calidad en el servicio y maximizando la rentabilidad.

Gestión de la red de mediadores, garantizando el crecimiento rentable del negocio de Particulares y Empresas.

Captación y desarrollo de corredores, con foco en el cumplimiento de los objetivos de negocio asignados.



### **Supervisor de ventas, QBE La Buenos Aires Seguros, Tandil, Argentina**

(May 2013 – Apr 2015)

Gerenciamiento de Sucursal

Liderazgo del equipo en post de alcanzar los objetivos preestablecidos



### **Ejecutivo Comercial, HSBC Insurance, Mar del Plata, Argentina**

(Feb 2012 – Apr 2013)

Gestión y desarrollo del portafolio



### **Analista de Negocio, HSBC Life Insurance, Buenos Aires, Argentina**

(Jan 2008 – Jan 2012)

- Análisis de requerimientos técnicos para la implementación de workflows y procesos de información para las distintas acciones comerciales.

- Coordinador de las necesidades de las distintas áreas de negocio (Comercial, IT, Emisión, Suscripción, Siniestros)

- Líder del Proyecto REF: Implementación de sistema para administrar datos referidos entre las compañías del Grupo.



- Gestión de los esquemas de comisiones de Fuerza de Venta directa.
- Armado del presupuesto de planes comerciales y detección de desvíos en las variables del negocio (KPI's).
- Desarrollo y seguimiento de esquemas de comisiones para la Fuerza de Ventas

**Pasantía, Planeamiento Estratégico, HSBC Insurance, Buenos Aires, Argentina**

(Nov 2006 – Dec 2007)



## Educación

---

**Executive Master en Dirección Financiera.** EADA Business School

(2020 - 2021)



**Licenciado en Administración de Empresas.** Universidad de Buenos Aires.

Plan de estudios: 5 años y ½ (2004-2010)

<http://www.uba.ar/download/academicos/carreras/lic-administracion.pdf>



**Cours de civilisation française.** La Sorbonne - París, Francia

(2019)



**Scrum Certificated.** ScrumStudy

(2020)

## Conocimientos informáticos e Idiomas

---

- Oracle BI – Power BI – AS400 – Office Package (MS Excell, PowerPoint)
- Castellano (Nativo) – Ingles (Avanzado) – Francés (Avanzado)