

Claudia Graciela Brenis Agreda

CONTACTO

Fecha de nacimiento: 30 de junio de 1982
DNI: 42617457
Estado civil: Soltera
Dirección: Santiago de Surco
Teléfono: 936815160-931662470
E-mail: brenisagreda@gmail.com

OBJETIVO

Desarrollo profesional y personal, cumpliendo metas de los nuevos retos que asumo.
Profesional con más de 10 años de experiencia en el área Comercial, responsable, perseverante, y dedicada, con gran capacidad de negociación, buena aptitud para el trabajo en equipo y bajo presión, organizada con mis tiempos y funciones, muy buena comunicación asertiva, con iniciativa, capacidad para tomar decisiones, buscar soluciones y mi objetivo es orientar y asegurar el crecimiento y desarrollo de mi equipo siempre en hacer mejoras en estrategias de venta.

EXPERIENCIA LABORAL

Ejecutiva de planes de salud (AUNA) Diciembre 2025 hasta actualidad

. Seguimiento de contratos firmados.
. Brindar la mejor solución a los clientes, informando las condiciones, beneficios y ventajas de nuestros productos.
· Prospectar, concertar citas y concretar ventas.
· Mantenerse capacitado en el conocimiento del producto y formas de comercializar
· Completar y facilitar los documentos.
· Concretar las ventas asignadas por la empresa.

Protecta Security (Asesor de Renta Particular) Mayo 2025 hasta octubre 2025

· Negociación con el cliente, transmitir información financiera de forma clara y concisa.
· Preparé propuestas personalizadas a los clientes, destacando cómo las rentas privadas pueden ayudarles a asegurar ingresos durante su jubilación o en otras etapas de su vida.
· Gestioné los contratos de renta privada, asegurándome de que se cumplan todos los requisitos.
· Hacer seguimiento a los clientes , brindando seguimiento y atención a cualquier consulta o necesidad que puedan tener a lo largo del tiempo.
· Me mantuve al día con las regulaciones del sector y las tendencias del mercado para ofrecer la mejor asesoría posible.

Maquisistema fondos colectivos (Supervisora) Junio 2024

· Facilitar herramientas necesarias a su equipo haciendo seguimiento y control.
· Proactiva, liderazgo de equipos y trabajando bajo presión, capacidad de negociación y coordinación.
· Reclutamiento y selección de asesores comerciales, acompañamientos, capacitación.
· Cumplir con el presupuesto de nueva producción neta,
· Mantenerse capacitado en el conocimiento del producto y formas de comercializar
· Completar y facilitar los documentos a los asesores
· Presentar planes de trabajo mensual, gestión, capacitación al personal nuevo.
· Acompañamiento a los asesores en citas, técnicas de cierre
· Planeamiento estratégico mensual.

. **SANITAS PERÚ EPS (EJECUTIVA COMERCIAL B2B) SETIEMBRE 2023**

· Realizar primer contacto con prospectos y empresas que requieran nuestro servicio.
· Generar interés genuino cubriendo las necesidades del prospecto.
· Buscar y filtrar potenciales clientes para adherirlos a nuestra cartera.
· Seguimiento de prospectos interesados en servicio.
· Seguimiento de contratos firmados.
· Brindar la mejor solución a los clientes, informando las condiciones, beneficios y ventajas de nuestros productos.
· Prospectar, concertar citas y concretar ventas.
· Mantenerse capacitado en el conocimiento del producto y formas de comercializar
· Completar y facilitar los documentos.

OHIO NATIONAL SEGUROS DE VIDA SUPERVISORA (ABRIL 2022 -ABRIL 2023)

• Gestión del equipo comercial conformado por más de 55 intermediarios entre Brókeres y Promotores.
• Reclutamiento y selección de Promotores.
• Reclutamiento y registro de Corredores de Seguros de Personas Naturales y Jurídicos.
• Gestión y asistencia a los intermediarios en sus requerimientos para concretar sus negocios.
• Gestión de cobranza y mantenimiento de la cartera de los intermediarios.
• Gestión de seguimiento, emisión de las pólizas, liquidación y pago de comisiones.
• Capacitación permanente, acompañamiento y motivación a los intermediarios.
• Planificación de estratégica para alcanzar la meta comercial.

PACÍFICO SEGURO ASESORA COMERCIAL (ABRIL DEL 2021 - MARZO 2022)

Gestionar y cumplir la cuota mensual de ventas asignada. Gestionar y asesorar cartera de clientes propia. Búsqueda permanente de nuevos, clientes lo que me permitió incrementar la cartera.
Informar y Asesorarse manera personalizada los beneficios de los diferentes planes de seguro.
Realizar el seguimiento del cumplimiento de pagos de los clientes asegurados. Analizar la rentabilidad según seguro obtenido por el cliente.
Realizar talleres informativos.

MAPFRE PERÚ ASESORA COMERCIAL (MARZO DEL 2019 HASTA FEBRERO 2021)

Gestionar y asesorar cartera de clientes propia.
Búsqueda permanente de nuevos, clientes, lo que me permitió incrementar la cartera. Informar y Asesorarse manera personalizada los beneficios de los diferentes planes de seguro. Realizar el seguimiento del cumplimiento de pagos de los clientes asegurados.
Analizar la rentabilidad según seguro obtenido por el cliente. Realizar talleres informativos.
Realizar visitas periódicas a nuestros clientes asegurados con la finalidad de desarrollar una fuerte fidelización

KBALDIS EIRL
(DICIEMBRE DEL 2015 HASTA FEBRERO 2019)

Gestionar compra de mercadería para venta.
Elaborar una lista de productos de alta rotación, según análisis de demanda vs. consumo. De incrementar nuestra cartera de clientes.
Realizar un estudio de mercado que nos permita determinar las preferencias de nuestro público objetivo. Orientar a los clientes sobre el uso de los productos adquiridos.
Buscar de manera permanente un servicio diferenciado que nos permita obtener una fidelización de nuestros clientes

UNIQUE S.A DIRECTORA
(DICIEMBRE DEL 2012 HASTA NOVIEMBRE 2015)

Liderar equipos se trabajan la obtención de las metas asignadas. Consolidar los pedidos del personal a mi cargo, obtener mejores precios de acuerdo con el volumen de productos obtenido mes a mes.
Administrar una amplia cartera de clientes a nivel nacional.
Asistir de manera permanente a las consultoras sobre los productos ofertados o ante algún reclamo de nuestros clientes.
Realizar el seguimiento de la entrega de mercadería a cada una de las consultoras a mi cargo.
Organizar reuniones y capacitaciones con mi equipo de trabajo.
Buscar la permanente motivación del personarla mi cargo con la finalidad de formar equipos de alto desempeño.

SOPRANOS ROKY´S
(ENERO DEL 2005 HASTA DICIEMBRE 2007)

Recibir y orientará los clientes de la cadena.
Brindar una alta experiencia al cliente respecto al servicio que brinda la cadena, Observar y definir preferencias de los clientes para mejorar el servicio y productos.
Comunicar de maneraprecisa y asertiva los beneficios del servicioque brindamos. Asegurar la atención de los pedidosde manera rápida y correcta.
Optimizar la utilización de las mesas fin de obtener una mayor rentabilidad en la cadena.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Administración de Empresas Instituto ISAM

Curso de Visitadores MédicosCentro de Formaciónde Visitadores MédicosProfesionales Master Group (febrero del 2018-Setiembre del 2018)

. Camara de Comercio Exterior Microsoft Excel

. Utel - Ing Industrial y administración

ESTUDIOS COMPLEMENTARIOS

Computación: MicrosoftOffice (Word, Excel y Power Point) y Paint) – Nivel Intermedio Taller de estrategias de venta.

Taller de trabajo en equipo

Taller de excelencia en el servicio al cliente. Seminario de Terminología médica

REFERENCIAS DE TRABAJO

Ana Pletminseva– Supervisora – MAPFREPERU Telf.: 990516453 Magda Ravichagua– directora – UNIQUE S.A Telf.: 986619158 Igor González- Ventas– UNIQUE S.A Telf.: 979584888

Katherine Tueros supervisora 990525278