

EJECUTIVO(A) DE NEGOCIO I

NIVEL OCUPACIONAL

Profesional

CATEGORÍA

24 / 424

ROL

Ejecutivo(a) de Negocio

NATURALEZA

DE LA CLASE

Responsable de ejecutar procesos comerciales, incluyendo la prospección, captación de nuevos clientes y la gestión eficiente de una cartera. Su labor contribuye al fortalecimiento de la fidelización, el crecimiento sostenido del negocio y el cumplimiento de metas comerciales y de gestión, conforme a los indicadores definidos para su nivel. Colabora de manera activa con otras áreas comerciales para asegurar una atención integral al cliente y potenciar el posicionamiento de la empresa en el mercado.

REQUISITOS

OBLIGATORIOS

Se debe cumplir al menos con una de las siguientes opciones:

OPCIÓN 1:

- Bachiller en una carrera universitaria que lo faculte para el desempeño del puesto e incorporado al Colegio Profesional respectivo y mínimo 24 meses de experiencia según lo establecido en las Políticas de Atracción y Promoción. (*)

OPCIÓN 2:

- Noventa y seis créditos aprobados de una Universidad Pública o Privada respectivamente, de manera consecutiva conforme el programa oficial de la carrera que lo faculte para el desempeño del puesto y mínimo 36 meses de experiencia en puestos de similar naturaleza, según lo establecido en las Políticas de Atracción y Promoción. (*)

OPCIÓN 3:

- Sesenta y cuatro créditos aprobados del Diplomado en Seguros impartido por el IPESA y mínimo 42 meses de experiencia en puestos similares.

OPCIÓN 4:

- Certificado como Técnico Asesor en Seguros y mínimo 42 meses de experiencia en labores afines al cargo.

Además de la opción seleccionada, la persona candidata deberá contar con licencia de conducir B1 vigente.

Las carreras afines están definidas en los Lineamientos de Atracción y Promoción, de la Dirección de Capital Humano.

REQUISITOS

DESEABLES

- Cumplir con el Plan de Capacitación definido por la Dirección de Capital Humano.
- Dominio en nivel intermedio del idioma inglés.

CONOCIMIENTOS GENERALES

 GESTIÓN	 SEGUROS	 LEGISLACIÓN
<ul style="list-style-type: none">- Manejo de soluciones colaborativas y de ofimática.- Conocimientos en los sistemas propios de la gestión.- Ley N°8131, Ley de Administración Financiera de la República y Presupuestos Públicos.- Ley N°6227, Ley General de la Administración Pública.- Ley N°8292, Ley General de Control Interno.	<ul style="list-style-type: none">- Seguros y Reaseguros- Ley N°8653, Ley Reguladora del Mercado de Seguros.- Ley N°8956, Ley Reguladora del Contrato de Seguros.	<ul style="list-style-type: none">- Ley N°9986, Contratación Pública y su reglamento.- Ley N° 7472, Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor.- Ley N°8422, contra la Corrupción y el Enriquecimiento Ilícito en la Función Pública.- Ley N°7786, sobre estupefacientes, sustancias psicotrópicas, drogas de uso no autorizado, actividades conexas, legitimación de capitales y financiamiento al terrorismo.- Ley N°9699, sobre responsabilidad de las personas jurídicas. sobre cohechos domésticos, soborno transnacional y otros delitos y su Reglamento. Decreto N° 42399- MEIC-MJP.- Ley N° 8968, Ley de Protección de la persona frente al tratamiento de sus datos personales.

COMPETENCIAS

Este puesto exige un nivel 2 de desarrollo en:

Cardinales	Específicas	Comerciales
Orientación al cliente	Orientación al detalle y la calidad	Agilidad digital
Orientación a resultados	Pensamiento ágil	Venta consultiva experta
Contribución	Enfoque hacia la mejora continua	Desarrollo de vínculos profesionales
Agilidad		

RESPONSABILIDADES ESPECÍFICAS

- Apoyar en la gestión comercial mediante el conocimiento progresivo de la cartera de clientes asignada y del territorio bajo su responsabilidad, participando en actividades de prospección, visitas guiadas y seguimiento, con el objetivo de desarrollar habilidades comerciales, conocer a profundidad los productos, procesos y estrategias de la organización, y contribuir a la construcción, fidelización y retención de relaciones sostenibles con clientes e intermediarios.
- Dar seguimiento y brindar cobertura comercial a las cuentas de clientes e intermediarios, dentro de la GAM y en zonas rurales, contribuyendo a la implementación de estrategias comerciales orientadas a mantener la cercanía, asegurar la continuidad del servicio y generar volumen de ventas.
- Apoyar en la negociación, acompañar y dar seguimiento en la formalización de condiciones de pólizas y reclamos con clientes e intermediarios, participando en la elaboración de cotizaciones, cálculos de seguros y presentaciones de propuestas comerciales, bajo supervisión directa y con acompañamiento en los procesos de mayor complejidad, asegurando el cumplimiento de la normativa vigente y los lineamientos institucionales.
- Brindar asesoría técnica a clientes e intermediarios de mediana complejidad sobre las modalidades de productos y servicios del INS.
- Le puede corresponder ocasionalmente brindar asesoría técnica a clientes e intermediarios de mayor complejidad.
- Identificar de forma proactiva oportunidades de mejora derivadas de su gestión con clientes e intermediarios, y canalizarlas con la validación de su jefatura a las áreas correspondientes.
- Participar en la identificación de necesidades no cubiertas y colaborar, bajo supervisión, con las áreas técnicas para contribuir al desarrollo de soluciones alineadas a los requerimientos del cliente y a las directrices institucionales.
- Dar seguimiento a las estadísticas y resultados de ventas de la cartera asignada, con un enfoque progresivo y adaptado a su nivel de desarrollo en el rol, fortaleciendo sus habilidades de análisis comercial y utilizando dicha información para apoyar la toma de decisiones tácticas bajo la guía de su jefatura.
- Concretar la venta de productos y servicios mediante la participación activa en reuniones comerciales, ferias, campañas promocionales y

eventos organizados por municipalidades u otras entidades, asegurando una presentación efectiva de la oferta comercial, el fortalecimiento de la cultura del seguro y el posicionamiento de la empresa en espacios comunitarios y estratégicos.

- Ejecutar actividades de prospección de clientes mediante llamadas telefónicas, visitas presenciales y el uso estratégico de canales digitales, con el fin de identificar oportunidades comerciales y ampliar la base de clientes.
- Realizar visitas periódicas a clientes actuales, potenciales e intermediarios, con el fin de identificar oportunidades comerciales, resolver inconvenientes, negociar condiciones y fortalecer relaciones comerciales para aumentar la rentabilidad.
- Colaborar en la implementación de estrategias de lealtad dirigidas a clientes e intermediarios, aportando insumos clave para la co-creación de tácticas comerciales adaptadas a su zona o segmento.
- Gestionar las actividades comerciales asignadas, asegurando su alineación y contribución a las estrategias organizacionales.
- Profundizar en el conocimiento del mercado de seguros, sus tendencias, modalidades de productos y servicios, así como entender las características, giro de negocio e impacto de los clientes e intermediarios para la empresa.
- Elaborar informes relacionados con planes de trabajo, definición de metas y resultados obtenidos en las ventas.

RESPONSABILIDADES GENERALES

- Conocer y cumplir -de forma estricta- con la normativa aplicable en la realización de sus tareas y reportar a los superiores cualquier tipo de incumplimiento; así como, gestionar el riesgo de cumplimiento asociado a su puesto de trabajo.
- Participar en las actividades de capacitación relacionadas con cumplimiento normativo en general, así como en todas aquellas de interés organizacional que se planifiquen.
- Ejercer las demás funciones y facultades afines al puesto –en tiempo y forma- que le correspondan, de conformidad con la ley, las políticas, los reglamentos, códigos, programas, disposiciones, manuales y demás normativa aplicable.

(*) Según los Lineamientos de Atracción y Promoción de la Dirección de Capital Humano.

Historial de Revisión, Aprobación y Divulgación					
Versión:	Elaborado por:	Revisado por:	Aprobado por:	Descripción del cambio:	Oficio y fecha: (rige a partir de)
1	KLA	MCG	GG	Creación del perfil.	G-03195-2025 (14.09.2025)