

EJECUTIVO(A) DE NEGOCIO II

● **NIVEL OCUPACIONAL**
Profesional

● **CATEGORÍA**
26 / 426

● **ROL**
Ejecutivo(a) de Negocio

● **NATURALEZA**
DE LA CLASE

Gestionar de manera autónoma la cartera de clientes e intermediarios asignada, ejecutar estrategias comerciales orientadas al crecimiento, fidelización y fortalecimiento de relaciones de negocio. Le corresponde administrar negocios de mediana y alta complejidad técnica y comercial, brindar asesoría especializada, negociar soluciones y coordinar con las áreas técnicas para asegurar propuestas alineadas con las necesidades del cliente, la rentabilidad y la normativa aplicable.

Actuar con autonomía táctica en la gestión comercial, realizar seguimiento estratégico de su cartera mediante análisis e indicadores que permitan identificar oportunidades, mitigar riesgos y contribuir al cumplimiento de los objetivos comerciales institucionales

● **REQUISITOS**
OBLIGATORIOS

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

OPCIÓN 1:

- Bachiller o grado superior en una carrera universitaria que lo faculte para el desempeño del puesto e incorporado al Colegio Profesional respectivo, al día con sus obligaciones 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 48 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 debe 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

- 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.

SEGUROS

- Seguros y Reaseguros
- Ley N°8653, Ley Reguladora del Mercado de Seguros.
- Ley N°8956, Ley Reguladora del Contrato de Seguros.

LEGISLACIÓN

- 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
- Contribución	- Enfoque hacia la mejora continua	- Desarrollo de vínculos profesionales
- Agilidad		

RESPONSABILIDADES ESPECÍFICAS

- Diseñar soluciones integrales para clientes, adaptando productos según necesidades desde una perspectiva táctica, asegurando la ejecución de actividades de prospección, desarrollo de negocio y fortalecimiento de relaciones comerciales estratégicas. Su conocimiento del entorno competitivo, portafolio de productos y procesos internos le permite identificar oportunidades de crecimiento y contribuir al cumplimiento de los objetivos comerciales definidos por la organización. Diseñar soluciones integrales para clientes e intermediarios, adaptando productos y servicios según las necesidades identificadas, mediante actividades de prospección, desarrollo de negocio y consolidación de relaciones de valor.
- Ejecutar la gestión integral de negocios asignados, articulando los objetivos comerciales con un análisis técnico sólido de los productos y procesos de suscripción, actuando como referente técnico funcional en su ámbito de especialidad, con capacidad para identificar, valorar y mitigar riesgos asociados para la colocación y administración de los negocios. Ejecutar la administración integral de los negocios asignados, articulando los objetivos de negocio con el análisis técnico de productos, condiciones y procesos de suscripción, identificando y mitigando riesgos asociados a la colocación y mantenimiento de negocios.
- Gestionar la cartera asignada mediante acciones tácticas orientadas a la fidelización y crecimiento sostenible, asegurando el seguimiento periódico de clientes e intermediarios para identificar oportunidades de negocio y mitigar riesgos. Aplicar herramientas de control y análisis que permitan mantener la calidad del servicio y cumplir con los objetivos comerciales definidos. Administrar la cartera asignada mediante acciones orientadas a la fidelización, retención y crecimiento sostenible, asegurando el seguimiento periódico de clientes e intermediarios.
- Gestionar la negociación y formalización de condiciones de pólizas y servicios con clientes e intermediarios, asegurando que las propuestas comerciales respondan a las necesidades del cliente y se ajusten a la normativa vigente. Actuar con autonomía en la definición de términos y cálculos técnicos, aplicando criterios tácticos que garanticen la rentabilidad y la fidelización, contribuyendo al cumplimiento de metas comerciales y al fortalecimiento de relaciones estratégicas. Negociar y formalizar condiciones de pólizas y servicios con clientes e intermediarios, asegurando propuestas alineadas con las necesidades del cliente, la rentabilidad del negocio y la normativa aplicable.
- Brindar asesoría técnica y estratégica a clientes e intermediarios de mayor complejidad, identificando soluciones integrales que respondan a sus

necesidades específicas y contribuyan a la fidelización y sostenibilidad del negocio. Brindar asesoría técnica y comercial a clientes e intermediarios de mediana y alta complejidad, proponiendo soluciones que contribuyan a la sostenibilidad del negocio y al fortalecimiento de las relaciones comerciales.

- Detectar de manera proactiva oportunidades de mejora en productos, procesos y condiciones a partir de la interacción con clientes e intermediarios, canalizándolas oportunamente hacia las áreas correspondientes. Detectar oportunidades de mejora en productos, procesos y condiciones derivadas de la interacción con clientes e intermediarios, canalizándolas a las áreas correspondientes.
- Colaborar con equipos técnicos (productos, suscripción, prevención) para proponer ajustes que respondan a las necesidades del mercado y se alineen con los objetivos institucionales, contribuyendo al fortalecimiento de la propuesta de valor y al cumplimiento de metas comerciales. Coordinar con áreas técnicas y especializadas la definición de ajustes y soluciones alineadas con las necesidades del mercado y los objetivos institucionales.
- Monitorear y analizar las estadísticas de desempeño de la cartera asignada, asegurando su control y seguimiento intencional mediante el uso de datos que reflejen el movimiento de clientes y el desgaste del portafolio. Monitorear el desempeño de la cartera asignada mediante indicadores y herramientas de control que permitan identificar tendencias, oportunidades y riesgos de negocio.
- Actuar con autonomía en la interpretación de información, garantizando la alineación con los objetivos institucionales y contribuyendo a la sostenibilidad del negocio. Analizar e interpretar información comercial, técnica y de mercado para apoyar la toma de decisiones tácticas, asegurando la alineación con los objetivos institucionales, la sostenibilidad del negocio y la rentabilidad de la cartera asignada.
- Participar activamente en foros empresariales, encuentros sectoriales y eventos estratégicos, asegurando una representación profesional y alineada con la propuesta de valor institucional, generando intervenciones orientadas a fortalecer la cultura del seguro, generar oportunidades de negocio y consolidar relaciones con clientes e intermediarios de alto valor. Participar en actividades comerciales, encuentros empresariales y eventos estratégicos, promoviendo la oferta de valor institucional y consolidando relaciones con clientes e intermediarios.
- Ejecutar actividades de prospección en su cartera y territorio asignado mediante llamadas, visitas presenciales, uso estratégico de canales digitales,

entre otros, asegurando una comunicación continua con clientes actuales y potenciales. Ejecutar actividades de prospección mediante llamadas, visitas presenciales, canales digitales y otros mecanismos orientados a ampliar y posicionar la cartera asignada.

- Realizar seguimientos intencionales basados en datos que permitan identificar oportunidades, reducir el desgaste de la cartera y fortalecer la fidelización. Realizar seguimiento periódico a clientes actuales, potenciales e intermediarios, orientado a fortalecer la fidelización, identificar oportunidades de negocio y contribuir a la rentabilidad de la cartera.
- Realizar visitas periódicas a clientes actuales, potenciales e intermediarios, asegurando una comunicación efectiva orientada a identificar oportunidades comerciales, resolver necesidades y fortalecer relaciones. Estas visitas deben contribuir al incremento de la rentabilidad, aplicando criterios tácticos alineados con la estrategia institucional y garantizando el cumplimiento de estándares de servicio. Realizar visitas estratégicas y seguimiento continuo a clientes actuales, potenciales e intermediarios, orientados a identificar oportunidades de negocio, atender requerimientos y fortalecer relaciones comerciales, contribuyendo al crecimiento y rentabilidad de la cartera mediante criterios alineados con la estrategia institucional y los estándares de servicio definidos.
- Colaborar en la implementación de estrategias de lealtad dirigidas a clientes e intermediarios, aportando insumos clave para la creación de tácticas comerciales adaptadas a su zona o segmento. Realizar seguimiento periódico a clientes actuales, potenciales e intermediarios, orientado a fortalecer la fidelización, identificar oportunidades de negocio y contribuir a la rentabilidad de la cartera.
- Gestionar las actividades comerciales asignadas, asegurando su alineación y contribución a las estrategias organizacionales. Ejecutar las actividades asignadas, asegurando su alineación con las estrategias y objetivos institucionales.
- Identificar tendencias y brechas para ajustar tácticas comerciales y proponer acciones correctivas. Identificar tendencias, necesidades y oportunidades del mercado de seguros, contribuyendo al ajuste de tácticas y al fortalecimiento de la propuesta de valor institucional.
- 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. Analizar el comportamiento del mercado de seguros, sus tendencias, productos y servicios, así como las características y dinámicas de los clientes

e intermediarios, con el fin de identificar oportunidades de negocio y contribuir al fortalecimiento de la estrategia comercial institucional.

- Elaborar informes relacionados con planes de trabajo, definición de metas y resultados obtenidos en las ventas. Elaborar informes relacionados con la gestión comercial, resultados de ventas, seguimiento de cartera y cumplimiento de metas.

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 atribuciones inherentes al cargo que le sean asignadas por la jefatura, en tiempo y forma, conforme al marco jurídico, normativo, estratégico y regulatorio vigente, así como a las políticas, lineamientos, disposiciones y demás normativa corporativa aplicable.

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	MMR	GG	Creación del perfil.	G-01681-2026. (21.05.2026)