

EJECUTIVO(A) DE NEGOCIO III

● **NIVEL OCUPACIONAL**
Profesional

● **CATEGORÍA**
28 / 628

● **ROL**
Ejecutivo(a) de Negocio

● **NATURALEZA**
DE LA CLASE

Liderar la gestión estratégica de cuentas corporativas y negocios de alta complejidad e impacto institucional, mediante la ejecución de estrategias orientadas al crecimiento, rentabilidad, fidelización y sostenibilidad del negocio. Su gestión requiere una visión integral del mercado de seguros, capacidad de análisis comercial y dominio técnico especializado para desarrollar relaciones de alto valor, identificar oportunidades estratégicas y brindar soluciones alineadas con las necesidades del cliente y los objetivos institucionales.

Le corresponde actuar con un alto grado de autonomía en la administración estratégica de cartera, la negociación de negocios complejos y la identificación de oportunidades de expansión comercial, así como constituirse como referente técnico-comercial en su ámbito de especialidad, contribuyendo al posicionamiento competitivo, la experiencia del cliente y el cumplimiento de metas corporativas.

● **REQUISITOS**
OBLIGATORIOS

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

OPCIÓN 1:

- Bachillerato en una carrera universitaria que le faculte para el desempeño del puesto.
- Incorporado al Colegio Profesional respectivo y al día con sus obligaciones.

- Mínimo 42 meses de experiencia según lo establecido en las Políticas de Atracción y Promoción. (*)

OPCIÓN 2:

- Licenciatura o grado superior en una carrera universitaria que le faculte para el desempeño del puesto.
- Incorporado al Colegio Profesional respectivo y al día con sus obligaciones.
- Mínimo 36 meses de experiencia según lo establecido en las Políticas de Atracción y Promoción. (*)

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

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

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

- Liderar estrategias de comercialización para cuentas estratégicas y proyectos de alto impacto, mediante estrategias de prospección avanzada, expansión del negocio y consolidación de relaciones corporativas de alto impacto. Su experiencia y conocimiento especializado del mercado, productos y procesos le permiten anticipar tendencias, identificar oportunidades críticas y diseñar soluciones personalizadas que potencien la rentabilidad y la competitividad institucional. Administrar la cartera corporativa asignada, asegurando el seguimiento estratégico de clientes e intermediarios de alta complejidad, para fortalecer la retención, crecimiento y sostenibilidad del negocio.
- Liderar técnica y estratégicamente la gestión de negocios de alta complejidad e impacto institucional, integrando una visión comercial con un dominio técnico avanzado en suscripción y gestión de riesgos, actuando como referente técnico especializado y punto de apoyo para la toma de decisiones de mayor criticidad. Negociar condiciones comerciales y estructurar propuestas para negocios de alta complejidad, considerando criterios técnicos, comerciales, normativos y de rentabilidad, para asegurar soluciones alineadas con los objetivos institucionales.
- Anticipar necesidades, diseñar soluciones diferenciadas y liderar iniciativas que fortalezcan relaciones corporativas, contribuyendo al posicionamiento competitivo y al logro de metas institucionales. Identificar necesidades y oportunidades de negocio en clientes e intermediarios, proponiendo soluciones diferenciadas y acciones comerciales orientadas al fortalecimiento de relaciones estratégicas y al posicionamiento institucional.
- Proporcionar asesoría técnica y estratégica de alto nivel a clientes e intermediarios del máximo nivel de complejidad, anticipando necesidades y diseñando soluciones innovadoras que potencien la rentabilidad y competitividad. Actúa como referente técnico y estratégico, contribuyendo al posicionamiento corporativo y al logro de metas comerciales desafiantes. Brindar asesoría técnica y comercial especializada a clientes e intermediarios, proponiendo soluciones ajustadas a sus necesidades y características del riesgo, para fortalecer la competitividad y sostenibilidad del negocio.
- Identificar y anticipar oportunidades estratégicas de innovación en productos, procesos y condiciones, derivadas de la gestión con clientes corporativos alto valor e intermediarios, asegurando su canalización efectiva hacia las áreas especializadas. Identificar oportunidades de mejora e innovación en

productos, servicios, procesos y condiciones comerciales, para contribuir al fortalecimiento de la propuesta de valor institucional.

- Liderar la articulación con equipos técnicos para definir soluciones que incorporen tendencias del mercado y generen ventajas competitivas sostenibles. Este nivel ejerce un alto grado de autonomía en la toma de decisiones críticas, orientadas a la evolución del portafolio y al posicionamiento institucional. Articular con áreas técnicas y especializadas la definición de soluciones comerciales y condiciones de aseguramiento, integrando criterios técnicos, comerciales y tendencias del mercado, para fortalecer la competitividad y sostenibilidad del negocio.
- Realizar análisis avanzado de indicadores y comportamiento del portafolio asignado, priorizando el control integral y seguimientos estratégicos basados en datos que permitan anticipar riesgos, detectar desgaste y comprender la dinámica de los clientes. Analizar indicadores, comportamiento de cartera, tendencias y riesgos del mercado, para identificar oportunidades, anticipar escenarios y proponer acciones orientadas al fortalecimiento de la gestión comercial.
- Diseñar estrategias comerciales de alto impacto que maximicen la rentabilidad y competitividad institucional aportando al logro de metas corporativas desafiantes. Identificar oportunidades de expansión, retención y desarrollo de negocios mediante el análisis de cartera, comportamiento del mercado y relacionamiento comercial, para contribuir al crecimiento y posicionamiento institucional.
- Liderar la participación en eventos corporativos, foros empresariales y espacios estratégicos de alto nivel, garantizando una exposición diferenciada y persuasiva de la oferta de valor institucional. Diseñar y ejecutar iniciativas orientadas a concretar oportunidades de negocio de gran impacto, anticipar tendencias del mercado y consolidar relaciones con actores clave. Participar en actividades corporativas, encuentros empresariales, foros y espacios estratégicos, para promover la oferta de valor institucional y fortalecer el posicionamiento comercial.
- Liderar la prospección avanzada y la comunicación estratégica con clientes corporativos de alto valor, diseñando procesos para la captación y retención mediante interacciones personalizadas y canales especializados. Ejecutar estrategias de prospección y relacionamiento comercial mediante visitas, reuniones, canales digitales y otros mecanismos especializados, para ampliar oportunidades de negocio y fortalecer el relacionamiento comercial.
- Supervisar y garantizar seguimientos proactivos basados en análisis de datos (movimiento de clientes, riesgos y tendencias), anticipando escenarios y diseñando estrategias innovadoras que consoliden relaciones a largo plazo.

Este nivel debe asegurar un servicio extraordinario y personalizado para cada uno de los clientes de su cartera, contribuyendo al posicionamiento competitivo y al crecimiento sostenible del negocio. Se integra dentro de las funciones de administración de cartera, análisis de indicadores y relacionamiento estratégico.

- Liderar visitas estratégicas y continuas a clientes corporativos de alto valor e intermediarios, priorizando la atención personalizada y la identificación de oportunidades críticas para la expansión del negocio. Este nivel asegura una comunicación constante y proactiva, orientada a la negociación de condiciones complejas y al fortalecimiento de relaciones corporativas. Realizar visitas periódicas a clientes corporativos, potenciales e intermediarios, para negociar condiciones comerciales, identificar oportunidades de negocio y fortalecer relaciones estratégicas.
- 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. Impulsar estrategias de fidelización y retención de clientes e intermediarios, para fortalecer las relaciones comerciales y la sostenibilidad del negocio.
- Gestionar las actividades comerciales asignadas, asegurando su alineación y contribución a las estrategias organizacionales. Ejecutar las estrategias y actividades comerciales asignadas, asegurando su alineación con las metas y objetivos institucionales, para contribuir al cumplimiento de los resultados del negocio.
- 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 dinámicas de clientes e intermediarios, para fortalecer 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, comportamiento de cartera, resultados de ventas y cumplimiento de metas, para apoyar la toma de decisiones y el seguimiento de resultados
- Conocimiento en la aceptación del riesgo asesoría técnica para medir el riesgo inicialmente, donde se ubica el riesgo olfato. Aplicar criterios técnicos y comerciales en el análisis preliminar de riesgos asociados a la colocación y administración de negocios, en coordinación con las áreas técnicas correspondientes, para contribuir a la sostenibilidad y rentabilidad del portafolio.

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)