

## EJECUTIVO(A) DE VENTAS

### NIVEL OCUPACIONAL

Profesional

### CATEGORÍA

26 / 426

### ROL

Ejecutivo(a) de Ventas

### NATURALEZA

#### DE LA CLASE

Responsable de comercializar y administrar las cuentas estratégicas de la empresa según el sector de negocio asignado, logrando su fidelización y con ello una ventaja competitiva para la empresa, de conformidad con los indicadores definidos para cada nivel.

### REQUISITOS

#### OBLIGATORIOS

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

#### OPCIÓN 1:

- Sesenta y cuatro créditos aprobados del Diplomado en Seguros impartido por el IPESA y mínimo 48 meses de experiencia en puestos similares. \*

#### 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:

- 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 4:

- Licenciatura o grado superior 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. \*.

(\*) Requisito de cumplimiento al 100%.

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

*El crecimiento entre las categorías de puestos definidas en este perfil, se efectúan con base en lo establecido en la matriz de crecimiento y los indicadores aprobados por Gerencia General.*

## **REQUISITOS**

### **DESEABLES**

- Conocimientos básicos en inglés.
- Lectura, escritura y conversación del idioma inglés en un nivel avanzado.
- Amplio conocimiento del plan de negocios institucional.
- Amplio conocimiento de los protocolos de servicio al cliente.
- Amplio conocimiento de la materia técnica de seguros.
- Conocimiento de la Normativa interna de negocio.  
Ley N° 8968, Ley de Protección de la persona frente al tratamiento de sus datos personales.
- Conocimiento en leyes, reglamentos, normas y lineamientos aplicables a la gestión a desarrollar.
- Licencia de conducir B1 al día.

## CONOCIMIENTOS GENERALES



## 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

- Dar seguimiento a las cuentas de clientes y/o intermediarios e implementar estrategias orientadas a mantener e incrementar las ventas de la empresa.
- Gestionar las actividades comerciales de la empresa que le sean encomendadas, con el objetivo de contribuir a las estrategias organizacionales.

- Realizar visitas periódicas a clientes y/o intermediarios con el fin de buscar oportunidades de negocio, resolución de problemas, negociación de condiciones y prospección, con el fin de fortalecer las relaciones comerciales e incrementar su rentabilidad.
- Negociar y concretar las condiciones de pólizas y reclamos con los intermediarios y/o clientes según los alcances definidos en la normativa vigente.
- Profundizar en el conocimiento del mercado de seguros, tendencias del mercado, modalidades de productos y/o servicios, características y giro del negocio de los clientes, impacto y relevancia del cliente y del intermediario para la empresa.
- Coadyuvar en la implementación de las estrategias de lealtad de clientes y/o intermediarios.
- Brindar una asesoría experta a los clientes y/o intermediarios, en relación con modalidades de productos y servicios que ofrece el INS.
- Trasladar a las dependencias involucradas, con el visto bueno de su jefatura y según corresponda, el cambio o mejoras a nivel de sistema, procesos, condiciones, formularios, productos, de conformidad con las negociaciones efectuadas con los clientes y/o intermediarios.
- Llevar estadísticas y monitoreos de ventas de la cartera a cargo, según sean clientes y/o intermediarios.
- Realizar informes relacionados con planes de trabajo, definición de metas y obtención de logros de 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.*

<b>Historial de Revisión, Aprobación y Divulgación</b>					
<b>Versión:</b>	<b>Elaborado por:</b>	<b>Revisado por:</b>	<b>Aprobado por:</b>	<b>Descripción del cambio:</b>	<b>Oficio y fecha: (rige a partir de)</b>
1	MCG/ERC	DVQ/AAA	Gerencia		G-01305-2018; 09.04.2018
2	LCR	PCA/MCG	AAA		Mediante Memorándum del 09.09.2022
3	VHM	MCG	GG	Actualización de competencias y formato	G-01458-2024 (25.04.2024)
4	KAR	MCG	TVS	Incorporación de categoría de salario integral	Mediante memorándum (23.07.2024)
5	KAR	MCG	TVS	Actualización de formato e incorporación de responsabilidad específica relacionada a actividades comerciales, competencias comerciales y capacitación en seguros	Memorándum (02.03.2025)