



## María Sol Ibañez

### Información personal

**Nombres y Apellido:** María Sol Ibañez

**Fecha de Nacimiento:** 17 de febrero de 1987

**DNI:** 32.911.403

**Nacionalidad:** Argentina

**Estado Civil:** Soltera

**Domicilio:** Av., San Juan 270 Piso 2º Dto. 56º- Capital Federal (1147).

**Teléfono:** (011) 4361-8975

**Teléfono móvil:** (011) 155-492-0672 / (011) 153-584-2981

**E-mail:** [marsol\\_n1@hotmail.com](mailto:marsol_n1@hotmail.com) – [mibanez.n1@gmail.com](mailto:mibanez.n1@gmail.com)

### Estudios cursados

2000- 2005: **Secundario Completo**

E.T. Nº4 “república del Líbano”

**Título otorgado:** Técnico en Administración de Empresas

**Promedio:** 8,35

2006- 2008: **Primer tramo de la carrera de Contador Público.**

Universidad de Buenos Aires.

2009: **Título Administrativo Contable Senior.**

Certificado por el Centro de Estudiantes de Ciencias Económicas (CECE) de la Universidad de Buenos Aires.

2011: **Cursé matriculación de Productor de Seguros.**

Avalado por la SSN (Súper Intendencia de Seguros de la Nación).

## **Idiomas**

Inglés (Oral y Escrito)

**Nivel:** Intermedio.

## **Computación**

Sistemas operativos en base Windows

Paquete de Aplicaciones Office (Word, Excel, Power Point, Outlook Express)

Aplicaciones entorno Internet – Web Mail.

## **Experiencia laboral**

**Ingreso:** 01/08/2007.

**Empresa:** PRIMA S.A. (Cablevisión SA)

**Tareas Realizadas:** Sector de Atención al Cliente (Administración) y Comercial (ventas), ambos (Call Center).

**Egreso:** 05/2008.

---

**Ingreso:** 07/2008

**Empresa:** GALICIA SEGUROS SA

**Tareas Realizadas:** Telemarketer de seguros (Seguros de Accidentes Personales, Combinado Familiar y Seguros por desempleo).

**Egreso:** 05/2010

---

**Ingreso:** 07/2010

**Empresa:** CASTRO Consultores en Seguros (Castro Asesores de Seguros SRL)

**Tareas Realizadas:** Ejecutiva Comercial Canal Directo (Actualidad):

Administración y atención de clientes de la cartera directa y grandes empresas, con un perfil muy marcado en tener una excelente comunicación fluida, un trato interpersonal con los mismos y el espertiz de alto nivel como responder ante sus necesidades.

Análisis de riesgos y cotizaciones de todas las ramas de seguros patrimoniales, confección de pólizas y análisis de las mismas, seguimiento de pedidos y/o reclamos de clientes como así captación de nuevos asegurados. Interacción con distintas Compañías de Seguros para la buena obtención de resultados en el seguimiento cotidiano de la cartera y negociación.

**Atención de Productores Asesores de Seguros:**

Asesoramiento y atención en brindar el soporte necesario para que los PAS puedan comprender mejor las coberturas que se brindan en cada Compañía Aseguradora (todas las ramas) y así puedan expandir con el mejor resultado la cartera de clientes.

**Egreso:** 05/2015