



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 2° Dto. 56°- Capital Federal (1147)

Teléfono: (011) 4361-8975

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

E-mail: marsol_n1@hotmail.com – mibanez.n1@gmail.com

Estudios cursados

2000- 2005: **Secundario Completo**

E.T. N°4 “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 esmero de alto nivel cómo 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.

Apertura de Códigos para el comienzo de poder operar en distintas Compañías, seguimiento de los mismos y orientación a los PAS con el manejo hasta que las Compañías se los brindaran.

Egreso: 05/2015

Ingreso: 07/2015

Empresa: GESTIÓN Y SERVICIOS SRL (Seguro Web)

Tareas Realizadas: Ejecutiva Comercial de Ventas:

Administración y atención de clientes en venta de seguros (mayormente autos y ramas varias), con un perfil muy marcado en tener una excelente comunicación fluida, un trato interpersonal con los mismos y el espertiz de alto nivel cómo 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.

Egreso: 10/2015

Ingreso: 11/2015

Empresa: SUDAMERICAN BROKERS S.A.

Tareas Realizadas: Ejecutiva Comercial:

Administración y atención de clientes en venta de seguros Patrimoniales, con un perfil muy marcado en tener una excelente comunicación fluida, un trato interpersonal con los mismos y el espertiz de alto nivel cómo 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.

Egreso: 02/2016.

Objetivos

Después de casi 8 años de experiencia en trabajar en el ramo del Seguro, mi objetivo es poder implementar todo el conocimiento adquirido, tanto en el trato con Clientes Directos, PAS y distintas Compañías (con todos un excelente trato constante), en poder comenzar a trabajar en una Compañía de Seguros de gran prestigio.

Mi etapa en Brokers de Seguros ha cumplido un ciclo, por eso deseo poder comenzar en aprender mayores conocimientos y crecer en forma personal.

Mi trabajo siempre fue basado en ser Ejecutiva Comercial y es en el puesto que mayormente me siento cómoda por saber cómo desarrollarlo, pero a su vez deseo seguir aprendiendo día a día, porque es uno de mis objetivos, aprender constantemente y que se implemente en el trabajo diario, con la responsabilidad que me caracteriza.