

Delegado Comercial zona Noreste: ***Provincias de Cataluña y Aragón***

1. MISIÓN

Con centro de trabajo en Tarragona y dependiendo del director Comercial, su misión es gestionar la red de mediación de la zona asignada, colaborando en la elaboración, implementación y seguimiento del plan estratégico comercial de dicha zona y fijando objetivos, directrices y acciones de acuerdo con los principios, valores y políticas establecidas por la compañía.

2. RESPONSABILIDADES Y FUNCIONES

Identificar y generar nuevas oportunidades de negocio. Gestionar y desarrollar la red de mediación de la zona asignada, que comprende:

- Planificación de objetivos y estrategias comerciales.
- Captación de nuevos mediadores, preferiblemente de corredores.
- Supervisión del rendimiento de las carteras y gestiones necesarias para su optimización.
- Gestión y consecución del presupuesto, garantizando el cumplimiento de los objetivos asignados.
- Supervisión de la formación inicial y continua obligatoria para la distribución de seguros de todos los mediadores de su red.
- Reportes periódicos a la dirección comercial.

3. PERFIL REQUERIDO

Titulación media o superior.

Formación de nivel 1, 2 o 3 para la distribución de seguros.

Mínimo de tres años en puestos similares o experiencia en la gestión de redes comerciales de seguros. Se valorará experiencia en la gestión y relaciones con corredores.

4. COMPETENCIAS Y HABILIDADES REQUERIDAS

- Conocimiento del sector asegurador, en especial, el ramo de decesos, preferentemente, si ha trabajado con corredores de seguros.
- Persona polivalente, proactiva y resolutiva. Actitud comercial.
- Habilidad para evaluar riesgos y tomar decisiones fundamentadas.
- Excelentes habilidades de comunicación oral y escrita. Capacidad para dar formación.
- Capacidad de trabajar por objetivos. Organización y planificación de tareas.
- Otras Competencias: trabajo en equipo, orientación al cliente, escucha activa, habilidad de negociación.

5. OTROS CONOCIMIENTOS VALORABLES

- Conocimiento medio del paquete Office y herramientas Microsoft.
- Permiso de conducir.
- Disponibilidad para desplazarse en la zona asignada.

6. SE OFRECE

- Incorporación a Compañía de Seguros en constante crecimiento.
- Contrato indefinido y jornada completa.
- Salario según experiencia y valía.
- Variable a final de año en caso de cumplimiento de objetivos comerciales.
- Crecimiento y desarrollo profesional mediante formación continua.
- Beneficios sociales: Seguro de salud.
- Buen ambiente laboral.

7. CONTACTO

Sector: Seguros
Teléfono: 646 96 79 12
Web: www.activeseguros.com
email: personas.cultura@activeseguros.com