

# FRANCISCA CAMILA PLUMMER TOLEDO.

INGENIERO COMERCIAL | +56 9 77330144 | [francisca.plummert@gmail.com](mailto:francisca.plummert@gmail.com) | 30/09/1989

## Resumen Profesional

---

Ingeniero Comercial, Universidad Mayor. 7 años de experiencia en industrias de servicios financieros en áreas comerciales y ventas.

Desarrollando funciones como coordinación y liderazgo en equipos de ventas, generando convenios colectivos con empresas, planeamiento de estrategias comerciales, capacitación en productos de seguros generales y vida. Posee conocimientos en licitaciones con empresas del sector público.

## Experiencia Laboral

---

### Banco de Chile (Corredora de Seguros Banchile).

#### Coordinadora Comercial

(10/2016 – 03/2020)

- Coordinar, capacitar y potenciar a Ejecutivos de Negocios en productos y planes comerciales en una red de 13 sucursales.
- Redactar informes semanales y mensuales a la Gerencia Zonal con los resultados de los avances para posteriormente realizar un diagnóstico, respecto del desempeño de las sucursales.
- Seguimientos de las metas esperadas de los Ejecutivos Comerciales para la asignación de premios.
- Programar las inducciones a los nuevos ejecutivos comerciales y negocios

#### **Logros:**

- Planificar, ejecutar, desarrollar las diferentes estrategias comerciales en conjunto con las diferentes áreas del Banco, Servicio al Cliente y Post venta. El objetivo es otorgar la mejor asesoría, además de incrementar en un 40%, la cartera de clientes potenciales.
- Liderar y ser nexo entre la red de sucursales (13 oficinas y 250 ejecutivos), con la Corredora de Seguros.

### Banco Bice (Corredora de Seguros)

#### Ejecutiva Comercial Convenios

(03/2015 – 09/2016)

- Liderar coordinar proyectos que buscan fidelizar a los clientes creando barreras de salida en una industria en que cada vez es más difícil retener a los clientes, otorgándole mayor valor a los productos ofrecidos.
- Coordinar cuentas con Convenio Funcionarios Banco Bice, Duoc UC y masivos.
- Planificar campañas y planes comerciales relacionados a las ventas de seguros de la red de sucursales Banco.

#### **Logros:**

- Coordinar, administrar e incrementar una cartera de 400 de clientes de Alto Patrimonio.
- Establecer una estrategia de fidelización, aumentado cartera en un 30%.

## **Banco Security (Corredora de Seguros)**

### **Ejecutiva Comercial líneas Personales**

**(01/2013 – 03/2015)**

- Obtener cumplimiento de presupuesto por venta de Seguros de Ejecutivas de las diferentes sucursales.
- Cross selling con otras áreas de la corredora - Emisión de propuestas a las aseguradoras y revisión de pólizas y endosos.
- Liderar y administrar cuentas con Universidad Católica, Automotora Ditec (Volvo, Porsche, Land Rover, Jaguar), Land Rover, Jaguar), Komatsu y masivos.
- Reportes y/o informes a las áreas usuarios gerencia comercial del banco - Ingreso de sistemas internos, tales como Milenium y Bigsa.

#### **Logros:**

- Coordinar, administrar e incrementar una cartera de 400 de clientes de Alto Patrimonio.
- Establecer una estrategia de fidelización, aumentado cartera en un 30%.

## **Formación Académica y otros**

---

### **Ingeniero Comercial, Universidad Mayor**

2010 – 2017

### **United College, Enseñanza Media**

2004 - 2008

## **Otros Antecedentes**

---

- Pintor Pacheco Altamirano 0225, La Reina / Soltera.