

# **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 son 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, aumentando 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, aumentando 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.