

Alberto Rios



Puesto

Representante de Ventas

Edad

Entre 18 y 24 años

Nivel de educación más alto

Universidad no finalizada (sin

Redes sociales



Industria

Seguros

Tamaño de la organización

Entre 51 y 200 empleados

Canal favorito de comunicación

- Teléfono
- Correo electrónico
- Mensajes de texto
- Redes sociales
- En persona

Herramientas que necesita para trabajar

- Sistemas contables y de finanzas
- Sistemas de gestión de contenido
- Gestión de proyectos
- Correo electrónico
- Servicios de almacenamiento en la nube
- Software de programación de empleados

Responsabilidades laborales

Ver las estadísticas de las ventas de seguros y accionar con propuestas para aumentar o estabilizar el flujo de las mismas

Su trabajo se mide en función de

Dependiendo del no. de seguros contratados y renovaciones

Su superior es

CEO

Metas u objetivos

Mejorar la venta de seguros de la empresa y alcanzar a ser una empresa de renombre en la republica

Obtiene información a través de

Capacitaciones y por medio de cursos.

Dificultades principales

- Relaciones y comunicaciones con el cliente
- Recursos
- Colaboración y creatividad
- Moral del empleado
- Comunicación