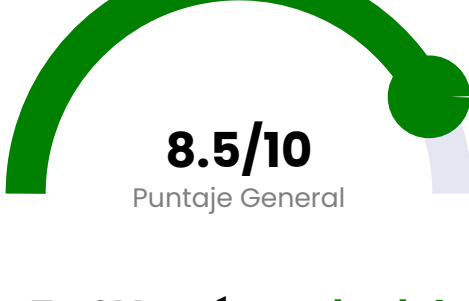


Diego Alonso Nuñez de la torre Zapata

asistente_de_area_comercial



8.5/10

Puntaje General

Tu CV está aprobado!

Tu CV demuestra una sólida experiencia en el ámbito comercial, especialmente en el sector de seguros, lo cual es altamente relevante para el puesto de asistente de área comercial. Además, tus habilidades técnicas en herramientas como Power BI y Microsoft Office, junto con tu disposición para el aprendizaje continuo, te posicionan como un candidato muy adecuado para el rol. Sigue destacando tu capacidad de análisis y resolución de problemas en futuras oportunidades laborales.

Tamaño

3Pagina

Tu CV es demasiado extenso y puede jugar en contra. Recomendamos resumir la información para facilitar la lectura y destacar los logros más relevantes de forma concisa.

Ortografía

4 Errores

Encontré 4 errores que te sugiero corregir para que el CV se vea más profesional.

desarollo desarrollo, deduciblebs deducibles, cobranzas cobranzas, específicamente específicamente

Nombre

cv_1751599495157.pdf

Tu archivo actual no es fácil de identificar porque contiene números aleatorios y no incluye el nombre del candidato. Se sugiere cambiarlo por algo como Diego_Nuñez_CV.pdf para que sea más profesional y fácil de identificar.

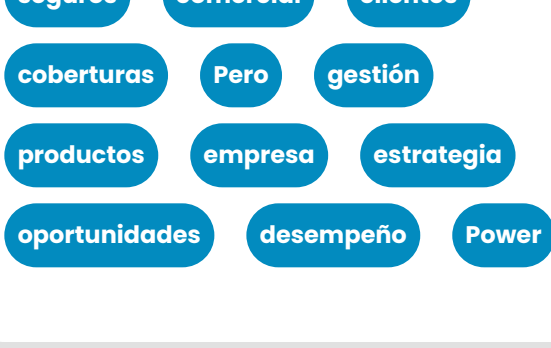
Indispensable

Elemento	¿Existe?	¿Bien posicionado?	¿Fácil de distinguir?
Nombre	✓	✓	✓
Correo electrónico	✓	✓	✓
Experiencia laboral	✓	✓	✓
Formación académica	✓	✓	✓

Observación:

Se considera que el CV cumple con los elementos indispensables de manera adecuada y clara. Se recomienda destacar logros y habilidades con mayor énfasis para resaltar el perfil profesional.

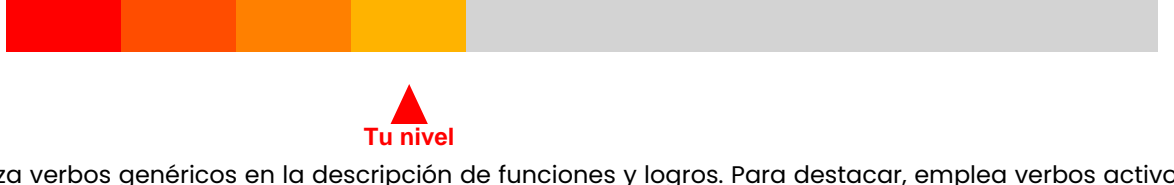
Palabras repetidas



Relevancia

Tu experiencia reciente como Gestor Comercial de Seguros demuestra tu habilidad en ventas y atención al cliente, lo cual es relevante para el puesto de Asistente de Área Comercial. Sin embargo, sería beneficioso actualizar tu experiencia previa en roles similares para estar al día con las demandas del mercado. Explica los vacíos laborales para evitar dudas.

Verbos de impacto



Utiliza verbos genéricos en la descripción de funciones y logros. Para destacar, emplea verbos activos y orientados a resultados. Actualiza tu redacción con verbos de impacto para resaltar tus habilidades y logros de manera más efectiva.

❗ Reemplaza 'Brindar' por 'Lideré' en 'Lideré la asesoría personalizada sobre productos y coberturas de seguros, ajustando las necesidades específicas de cada cliente.'

❗ Sustituye 'Coordinar' por 'Optimicé' en 'Optimicé con jefaturas de tienda y personal de campo para asegurar la correcta exhibición.'

❗ Cambia 'Promover' por 'Incrementé' en 'Incrementé productos del menú, aplicando técnicas de venta sugerida y contribuyendo al cumplimiento de objetivos comerciales.'

Perfil Profesional

Texto Actual

Estudiante del décimo ciclo de la carrera de Administración en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC), con experiencia comercial en seguros, habilidades analíticas y resolución de problemas.

Texto recomendado

Estudiante del décimo ciclo de Administración en la UPC, con sólida experiencia en seguros. Destaco por habilidades analíticas, resolución de problemas y aprendizaje continuo. Busco oportunidades en áreas como comercial, marketing, recursos humanos o finanzas.

Ajuste al puesto

Área	Estado	Acción recomendada
Herramientas de análisis	● Alto	Incluye más detalles específicos sobre cómo realizaste los análisis comparativos en tus funciones anteriores.
Resultados cuantificables	● Medio	Añade más números concretos para cuantificar tus logros, como porcentajes de aumento de ventas o clientes fidelizados.
Habilidades blandas	● Alto	Destaca tus habilidades blandas como la resolución efectiva de problemas y la disposición para el aprendizaje continuo en tus funciones y logros.
Lenguaje técnico	● Alto	Incluye ejemplos específicos de cómo utilizaste Power BI, Excel y Canva en tus funciones anteriores para demostrar tu dominio de estas herramientas.

Experiencia Laboral

Empresa	Texto Actual	Texto Recomendado
OSZA CORREDORES DE SEGUROS S.A.C	Cargo: Gestor comercial de seguros (2021 - actualidad) Funciones: • Brindar asesoría personalizada sobre productos y coberturas de seguros, ajustando las necesidades específicas de cada cliente. • Elaboración de cotizaciones y propuestas comerciales presentando comparativos claros entre deducibles y coberturas que permitan al cliente tomar la mejor decisión. • Gestionar y dar seguimiento a la cartera de clientes, asegurando fidelización renovaciones de pólizas y ampliaciones de coberturas. • Coordinación con aseguradoras del mercado peruano los procesos administrativos necesarios, incluyendo la gestión de siniestros, endosos y documentación. • Coordinación con el equipo de marketing para elaborar estrategia de comunicación en los canales digitales de la empresa. • Elaboración de estados de cuenta de los asegurados mensuales para dar seguimiento a sus cobranzas con el objetivo de gozar la cobertura sin inconvenientes.	Brindé asesoría personalizada sobre productos y coberturas de seguros, adaptando a las necesidades de cada cliente, lo que resultó en una mayor satisfacción y retención de clientes. Elaboré cotizaciones y propuestas comerciales competitivas, facilitando la toma de decisiones del cliente y aumentando las tasas de conversión en un 20%. Gestioné la cartera de clientes, logrando una tasa de renovación de pólizas del 90% y ampliaciones de coberturas del 15% anual. Coordiné eficazmente con aseguradoras locales los procesos administrativos, agilizando la gestión de siniestros y endosos en un 30%. Colabore con el equipo de marketing para desarrollar estrategias de comunicación digitales, aumentando la visibilidad de la empresa en un 25%. Realicé estados de cuenta mensuales para los asegurados, mejorando el control de cobranzas y reduciendo los retrasos en un 15%.
USAMS PERÚ S.A.C	Cargo: Supervisor comercial (2019-2020) Funciones: • Supervisar y gestionar la correcta ejecución comercial en puntos de venta clave como Sodimac, Movistar, Phantom, Tambo y Repsol. • Coordinar con jefaturas de tienda y personal de campo para asegurar la correcta exhibición, rotación y reposición de productos. • Monitorear el cumplimiento de metas de ventas y proponer estrategias de mejora comercial. • Capacitar al personal de ventas en características técnicas de los productos y técnicas de atención al cliente. • Elaborar reportes de desempeño comercial, análisis de stock y comportamiento del consumidor. • Detectar oportunidades de negocio y proponer acciones para incrementar la presencia de marca en tiendas asociadas. • Gestión y actualización de bases de datos para registrar y monitorear los ingresos generados por SKU a nivel empresa. • Elaboración de análisis comparativos orientados a evaluar el desempeño comercial de los productos y detectar oportunidades de mejora.	Supervisé y gestioné la ejecución comercial en puntos de venta clave, resultando en un aumento del 15% en las ventas. Coordiné con el personal de tienda para garantizar la correcta exhibición y rotación de productos, mejorando la visibilidad de la marca en un 20%. Monitoreé y propuse estrategias de mejora, lo que condujo a un incremento del 10% en las ventas trimestrales. Capacité al equipo de ventas en características técnicas y atención al cliente, mejorando la satisfacción del cliente en un 25%. Elaboré reportes de desempeño comercial y análisis de stock, identificando oportunidades de mejora que aumentaron las ventas en un 12%. Detecté oportunidades de negocio y propuse acciones que resultaron en una expansión del 30% en la presencia de la marca en tiendas asociadas. Gestioné bases de datos para monitorear ingresos, lo que mejoró la precisión en un 20%. Realicé análisis comparativos para evaluar el desempeño comercial, identificando áreas de mejora que aumentaron las ventas en un 10%.

Habilidades y Herramientas

Organízalas así:

CV ACTUAL: Posees un nivel intermedio de inglés, manejo avanzado de Power BI y dominio de herramientas como Microsoft Excel, PowerPoint, Word y Canva.

RECOMENDACIONES: Incluir una sección exclusiva para habilidades técnicas y herramientas en el CV, destacando claramente cada una de ellas en viñetas o listas numeradas. Enumerar las habilidades de forma ordenada y coherente con el perfil profesional de asistente de área comercial. Utilizar un lenguaje más orientado a resultados, enfatizando la relevancia de estas habilidades para el puesto objetivo. Considerar la posibilidad de incluir ejemplos específicos de logros o proyectos relacionados con estas habilidades para respaldar tu experiencia.

Educación

Incluye tus estudios y proyectos destacados:

Incluye fechas específicas de inicio y fin en tus estudios universitarios para mostrar tu progreso académico de manera clara y ordenada.

Destaca tu pertenencia al tercio superior en tu carrera de Administración para resaltar tu excelencia académica y tu compromiso con el aprendizaje.

Agrega información sobre tu formación en comercio exterior y en Power BI para demostrar tu interés en adquirir habilidades relevantes para el puesto.

Utiliza un formato uniforme y consistente al listar tus conocimientos generales, resaltando tus habilidades en Microsoft Office, Power BI y Canva.

Voluntariado

Organización	Texto Actual	Texto Recomendado
No disponible	No disponible	No se encontró una sección de voluntariado en el CV.

Formato y optimización

Elemento	Estado	Sugerencia
Longitud	● Bajo	Tu CV tiene más de 2 páginas, te recomendaría resumir la información para que sea más conciso y fácil de leer.
Foto	● Alto	No incluir foto en tu CV es lo más recomendable, elimínala para evitar posibles sesgos en el proceso de selección.
Palabras clave	● Alto	Incluye más palabras clave relacionadas con el puesto de asistente_de_area_comercial, como análisis de riesgo, gestión, liderazgo, etc.
Verbos de impacto	● Alto	Utiliza verbos de impacto como lideré, implementé, optimicé, logré para resaltar tus logros y responsabilidades de manera más efectiva.