

Gloria Hernández Perez



Puesto

Agente de seguros

Edad

Entre 25 y 34 años

Nivel de educación más alto
Secundario o equivalente

Redes sociales



Industria
Ventas

Tamaño de la organización
Entre 11 y 50 empleados

Canal favorito de comunicación

- Correo electrónico
- En persona
- Teléfono
- Redes sociales

Herramientas que necesita para trabajar

- Software de CRM
- Sistemas contables y de finanzas
- Gestión de proyectos
- Correo electrónico
- Servicios de almacenamiento en la nube
- Software de facturación
- Software de creación de informes
- Programas de procesamiento de texto
- Paneles de inteligencia de negocios

Responsabilidades laborales

Cerrar ventas de pólizas y dar seguimiento a una cartera de clientes

Su trabajo se mide en función de

Cantidad de pólizas vendidas por mes

Su superior es

Director de Ventas

Metas u objetivos

Profesionalmente tener mejores ventas para ser promovida a Gerente de Ventas; también mejorar las condiciones de vida de su hijo

Obtiene información a través de

Redes sociales e internet

Dificultades principales

- Relaciones y comunicaciones con el cliente
- Recursos
- Gestión del cambio
- Colaboración y creatividad
- Desarrollo profesional
- Resolución de problemas y toma de decisiones
- Comunicación

Problemas legales

En proceso de divorcio

Conocimientos sobre leyes

No