



**ANGEL ALBERTO BERROCAL TORRES**

Cel. +51 997 820 440

[angel.berrocal71@gmail.com](mailto:angel.berrocal71@gmail.com)

Dirección: Av. Defensores del Morro 1737 dpto. 201 Chorrillos

Bachiller de Administración Hotelera y Turismo de la Universidad Inca Garcilaso de la Vega. Me presento como un profesional que se considera proactivo, me gusta exponer mis ideas de manera clara y objetiva. He adquirido la habilidad para interactuar a todo nivel con clientes, logrando anticipar necesidades y ofrecer alternativas de solución.

Capacidad de trabajar en equipo y trabajar bajo presión. Responsable en el desempeño de mis funciones, dispuesto a asumir retos y plantearme metas personales siempre con actitud positiva.

**EXPERIENCIA LABORAL**

**REALTY GRUPO INMOBILIARIO**

**Jefe de postventa**

Junio 2023 – diciembre 2023

- Gestionar y supervisar la entrega de viviendas de acuerdo con la calendarización establecida en conjunto con las áreas de soporte.
- Acompañamiento del equipo a cargo en las gestiones de atención de reclamos y garantías.
- Coordinación con el área legal para el soporte oportuno ante los reclamos e incidencias presentadas.
- Atención de clientes especiales y que requieran un trato diferenciado.
- Coordinación con las áreas internas de la empresa a todo nivel.

**REALTY GRUPO INMOBILIARIO**

**Jefe comercial**

Noviembre 2022 – mayo 2023

- Implementación de campañas y promociones
- Dirigir y supervisar al equipo comercial asignado
- Planeamiento comercial
- Capacitación en políticas y procedimientos
- Medición de KPI's de gestión.

## **ROCA SAC**

### **Jefe de Atención al cliente**

Enero 2021 – octubre 2022

- Gestión de supervisión del equipo de atención al cliente.
- Medición de indicadores de gestión por tiempos de respuesta y nivel de incidencias.
- Revisión de reclamos por garantías de producto y coberturas de atención.
- Coordinación con el área legal para la atención de clientes corporativos

## **ROCA SAC**

### **Asesor de ventas corporativas – equipamiento médico**

Octubre 2018 – diciembre 2020

- Elaboración sustentos técnicos, consultas y observaciones de Adjudicaciones Directas Selectivas, Adjudicaciones de Menor Cuantía, Licitaciones Públicas y Propuestas Técnicas
- Sólidos conocimientos de la Ley de Contrataciones del Estado
- Visitas a Hospitales asignados en cartera para la venta de equipamiento médico de las más renombradas marcas tales como General Electric Health Care, Zeiss, Stryker, Misonix, Elekta.
- Demostraciones de equipos para neurocirugía en cirugía con paciente, como también de equipos para sala de operaciones.
- Elaboración de Especificaciones técnicas de equipamiento médico
- Constante entrenamiento con todas las marcas que somos representantes (fabrica y PM).

## **MAPFRE PERU VIDA**

### **Asesor Profesional - Supervisión**

Mayo 2017 – junio 2018

- Responsable de comercializar seguros de vida, fondos universitarios, planes de jubilación, fondos de ahorro e inversión mediante la acción comercial directa (visitas a clientes).
- Cartera propia.
- Plan de trabajo - CROSS.
- Realizar acciones comerciales por vía telefónica o por correo electrónico.
- Identificar las necesidades de los clientes y asesorarlos sobre la mejor opción aseguradora analizando su situación financiera y sus intereses personales.
- Exposición de la importancia y las ventajas de los productos aseguradores mediante su presentación, argumentación y la negociación.
- Buscar empresas para brindarles charlas sobre nuestros programas.
- Entrega de pólizas y seguimiento de la cobranza.
- Reportar diariamente los resultados del trabajo al jefe directo.
- Captar agentes comerciales (reclutar).
- Supervisión y control de metas.
- Acompañamiento del equipo al cierre de ventas.
- Estrategia de ventas.
- Hacer reportes e informes.

**BANCO SCOTIABANK**  
**Funcionario Banca Premium**  
Nov 2015- Feb 2017

- Crear, alentar y mantener un portafolio en donde se fortalezca la relación con los clientes asignados a su cartera o pertenecientes a su segmento.
- Reconocer y atender las necesidades y requerimientos de los clientes respecto a sus créditos, inversiones financieras con el fin de proveer soluciones financieras confiables.
- Atender los requerimientos de los clientes de la banca Premium a través de una amplia gama de productos y servicios soportados en las herramientas del modelo de gestión comercial y de servicio.
- Identificar, desarrollar y profundizar las relaciones para incrementar la cartera del segmento a través de nuevos clientes, gestionando acciones de venta cruzada.
- Proveer continuamente compromisos de valor a los clientes frecuentes, manteniendo un contacto cara a cara en el lugar preferido por el cliente, comunicación constante, con la finalidad de maximizar las oportunidades de ventas y servicios.
- Crecimiento de cartera tanto activo como pasivo.
- Lidere a dos asistentes que estaban a mi cargo.

**BANCO DE CREDITO - BCP**  
**Sub-Gerente Adjunto Banca Enalta**  
Mar 2012- Nov 2015

- Capacitado para manejar cartera de clientes del segmento de Banca Exclusiva y Enalta. Responsable del crecimiento de ésta principalmente en saldos activos y pasivos a través del incremento de los niveles de colocación concretando esta tarea en la consolidación de propuestas al área de riesgos en las que se sustenta las facilidades solicitadas.
- Responsable de mejorar la participación de mercado (SOW), e incrementar la rentabilidad de los clientes. Atención y asesoría personalizada a los clientes, con productos y servicios financieros de acuerdo a sus necesidades, con la finalidad de fomentar la venta cruzada de productos propios de la Banca y fidelización de los clientes. Asesoría especializada en productos de Inversiones.
- Sólidos conocimientos de productos personales; análisis de capacidad de endeudamiento en función a la interpretación del nivel de endeudamiento y comportamiento de pago vs. nivel de ingresos.
- Conocimiento de los productos dirigidos a Personas y Empresas que ofrece el Banco de Crédito a nivel de Activos y Pasivos.
- Conté con personal a cargo para manejo operativo y administrativos de mi cartera.

**Logros en el BCP:**

- Cumplimiento de las metas de colocación y en consecuencia incremento de los saldos activos de las carteras administradas a fin de poder crear nuevos sectores derivados de estas carteras.
- Cumplimiento de las metas de incremento de saldos pasivos a través de la venta de productos pasivos analizando el perfil del cliente a través de su sensibilidad al riesgo.
- Cumplimiento de las metas de participación de mercado, mejorando la posición del Banco.
- Mejora de la rentabilidad de la cartera a través de la negociación de productos con mayor rotación y mejores tasas.
- Incremento del número de clientes de cartera lo que permite la partición de ésta y creación de nuevos sectores.

## **PAZ CENTENARIO**

### **Ejecutivo de Ventas Institucionales**

Abr 2011- Mar 2012

- Captar clientes para la venta de departamentos.
- Hacer seguimiento de las ventas.
- Perfilar al cliente para las opciones inmobiliarias.
- Realizar un filtro conjuntamente con el banco que tenga el financiamiento del proyecto.
- Realizar la pre venta, venta y post venta.
- Manejaba dos módulos con 6 promotores a los cuales monitoreaba para la captación de futuros clientes.

## **BANCO INTERBANK**

### **Jefe Zonal Tarjetas de Crédito**

May 2005- Ago 2010

**Capacitación:** responsable de capacitar y difundir permanentemente los productos, procesos, políticas de tarjetas de crédito en las tiendas asignadas bajo su responsabilidad con la finalidad de incentivar su venta.

**Motivación:** responsable en incentivar entre los vendedores de sus respectivas tiendas la sana competencia y la capacitación para la venta del producto, **manejaba aproximadamente 100 personas.**

**Seguimiento:** responsable del seguimiento y control de los diferentes procesos inherentes a la venta, evaluación, embozado y entrega de las tarjetas de crédito con la finalidad de que los clientes tengan el producto en tiempo competitivo, esto incluye la solución de casos especiales solicitados por tiendas.

**Información:** responsable de mantener permanente informado a sus respectivas tiendas de los resultados, avances, campañas, cambios de producto a través de los respectivos Gerentes de Tiendas y Gerentes Zonales.

**Coordinación:** responsable de velar que los acuerdos de servicio con las diferentes áreas y proveedores involucrados en el proceso de colocación, evaluación, embozado y entrega de tarjeta se cumplan.

**Filtro e ingreso de solicitudes:** tendían bajo su responsabilidad el pre filtro e ingreso diario de las solicitudes generadas por las tiendas que cuentas con el modelo Remoto, esta responsabilidad rotara diariamente entre cada uno de los EZ.

**Evaluación de clientes en el sistema financiero para acceder a un crédito.**

**FORMACION PROFESIONAL**

UNIVERSIDAD INCA GARCILASO DE LA VEGA – EGRESADO

1999 - 2010

Egresado

**OTROS ESTUDIOS:**

Manejo de conflictos

Inteligencia emocional

Calidad en el servicio

Referencia laboral:

Harold Peralta Nelson

Gerente Comercial ROCA

Teléf. 943035078