



+56989008619

maykolardiles@gmail.com



<https://www.linkedin.com/in/maykolardiles/>

Acerca de mi

Ejecutivo Comercial con más de 12 años de experiencia en la gestión y fidelización de carteras de clientes de alto valor, con un promedio de cumplimiento del 115% de metas de ventas. Amplia trayectoria en la colocación de créditos, venta de seguros y productos financieros, competencias directamente aplicables a los procesos de F&I (Finance & Insurance) del rubro automotriz. Destaco por mi capacidad de negociación, prospección efectiva, cierre de negocios y orientación al cliente, impulsando resultados sostenibles y relaciones comerciales de largo plazo. Profesional comprometido, adaptable y con alta tolerancia a la presión, orientado al logro y la calidad en cada interacción.



Mapulemu 07013,
Puente Alto
Metropolitana de Santiago
Chile



Chilena, Hombre
RUN 17644160-7
35 años

Maykol Patricio Ardiles Avalos

Ing. en Adm. de Empresas | Ejecutivo de Ventas | Asesor Comercial Enfoque Automotriz

12 años de experiencia

Experiencia Laboral

Ejecutivo de cuentas premier

Banco Crédito Inversiones BCI, Banca / Financiera

abr. 2018 - may. 2025

Gestión activa de una cartera de 800 a 1.000 clientes de perfil medio-alto. Cumplimiento de 90% a 110% de las metas mensuales en colocaciones de créditos y productos financieros. Venta de seguros automotrices por un promedio mensual de 15 a 20 UF de prima. Apertura de aproximadamente 15 tarjetas de crédito mensuales, contribuyendo al crecimiento de la base de clientes. Logro de 95% de fidelización, mediante seguimiento proactivo y asesoría integral. Experiencia aplicable en procesos F&I, orientados a financiamiento y aseguramiento de vehículos.

Ejecutivo banca empresas

Banco Santander Chile, Banca / Financiera

oct. 2015 - oct. 2017

Gestión de cartera de empresas, análisis de solicitudes de financiamiento y control de riesgo crediticio. Ejecución de estrategias comerciales que impulsaron la colocación de créditos y productos complementarios. Soporte directo a clientes empresariales, mejorando la eficiencia operativa y reduciendo reclamos. Enfoque en la asesoría integral y en la retención de clientes corporativos.

Teleoperador (plataforma vtr y movistar)

Atento Chile, Telecomunicaciones

oct. 2011 - sep. 2015

Soporte técnico y atención al cliente en la campaña STF (Soporte Técnico Fijo) de Movistar y Back Office de VTR (Analista de ventas). Reconocimiento constante por desempeño superior y satisfacción del cliente (encuestas EPA). Participación activa en la formación de nuevos colaboradores y coordinación de visitas técnicas bajo normas COPC. Desarrollo de habilidades blandas y orientación al cliente, con foco en la resolución rápida y eficaz de problemas.

Formación Académica

Ingeniería de Ejecución en Administración de Empresas con Mención Recursos Humanos

IP AIEP , Sede San Joaquín

Presencial

Titulado

2017 - 2019

Técnico en Administración de Empresas Mención Recursos Humanos

IP AIEP , Sede San Joaquín

Presencial

Titulado

2015 - 2017

Enseñanza Media

Liceo Industrial Eulogio Gordo Moneo A-16

Presencial

Egresado

Egresado 2008

Habilidades

Gestión de cartera y fidelización de clientes

Negociación y cierre de ventas

Asesoría financiera y comercial

Colocación de productos bancarios y seguros

Análisis crediticio y control de riesgo

Liderazgo y trabajo en equipo

Orientación Al Cumplimiento De Metas

Comunicación efectiva y servicio al cliente

Adaptabilidad y manejo de la frustración

Proactividad y atención al detalle

Idiomas

Inglés - Nivel medio

Español - Nivel alto

Licencia de conducir y movilización

Poseo licencia de conducir (clases B)

Poseo movilización propia

Expectativa de renta

\$1.200.000 pesos líquido
mensual