|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| C:\Users\Procesos\Pictures\logo.png | **Programa de control y manejo de operaciones del departamento de Recursos humanos** | | | | Elaboración | |
| **Jun 2025** | |
| Folio | |
| **PUESTO-VENT-GTEDESA-02** | |
| Descriptivos de puesto de Director de Agencia | | | | | | |
| Documentos de Procesos Operativos Administrativos de Rino Risk, Agentes de Seguros S.A de C.V | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **DATOS GENERALES** | | | | | | |
| **Área:** Ventas | | | **Puesto genérico:** Director de Agencia | | | |
| **Reporta a:** Gerente de ventas | | **No. De plazas:** 4 | | **Clave del puesto:** GTEDESA-02 | | |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **UBICACIÓN EN ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL** | | | | | | |
| Dirección general>>Gerente de desarrollo | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **OBJETIVO DEL PUESTO** | | | | | | |
| * Lograr anualmente los índices de recluta productiva establecidos por la promotoria y compañías de seguros. * Implementación exitosa de estrategias para el logro del crecimiento en prima pagadas, conservación, persistencia, siniestralidad. A negocios, nuevos asegurados, pólizas de vida y agentes nuevos productivos, de todos los agentes afiliados a Rino Risk que le sean asignados. * Finalizar el proceso de arranque rápido del 90% de los prospectos que inicien el proceso de desarrollo en la agencia. | | | | | | |
|
|
|  |  |  |  |  |  |  |
| **RELACIONES** | | | | | | |
| **Internas** | Todos los colaboradores de las empresas del grupo | | | | | |
| **Externas** | Agentes de seguros, Ejecutivos de compañías aseguradoras, Asegurados y Clientes. | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **FUNCIONES** | | | | | | |
| 1. Recluta y prospección de agentes novatos y consolidados. 2. Proceso formativo de agentes en desarrollo en el tema de estrategia de ventas. 3. Seguimiento a la metodología Rino. 4. Brindar soporte técnico en estrategia de ventas y producto a todos los agentes de seguros afiliados a la promotoria. 5. Diseño y establecimiento de estrategias para el incremento de ventas de todos los ramos dependiendo las necesidades de los agentes de seguros. 6. Coordinar y supervisar el proceso integral de gestión de ventas con los agentes, incluyendo seguimiento, soporte técnico y revisión de métricas. 7. Supervisa las métricas y gestionar todo el proceso de ventas con los agentes de seguros. 8. Realizar reuniones de trabajo con los agentes para la revisión de resultados y establecimiento de compromisos. 9. Seguimiento a nuevos negocios. 10. Acompañamientos con los agentes en el proceso de ventas y cierre de negocios. 11. Reuniones de seguimiento con las compañías de seguros para escalar tramites y solicitudes. 12. Generación de informes de resultados. 13. Captura de información en sistemas de trabajo. 14. Gestionar la asistencia de agentes en reuniones trimestrales. 15. Capturar y gestionar información clave en sistemas institucionales de trabajo (CRM, plataformas de aseguradoras, reportes). 16. Asegurar el cumplimiento de los indicadores establecidos por la Dirección y proponer ajustes estratégicos cuando sea necesario. | | | | | | |
|
|
|
|
|
| **PERFIL** | | | | | | |
| **ESCOLARIDAD REQUERIDA** | | | | | | |
| **Educación básica:** | **Educación media superior:** | | **Educación técnica y/o equivalente:** | | **Educación superior:**  **X** | |
|  | | | | | |  |
| **CONOCIMIENTOS** | | | | | | |
| Manejo del sistema operativo Windows y de herramientas como Word, Excel, y Power Point.  Técnicas de atención al cliente.  Manejo de herramientas digitales.  Conocimiento de estrategia de ventas.  Negociación  Procesos  Seguros (AXA, HDI, ANA) | | | | | | |
|  | | | | | | |
| **EXPERIENCIA LABORAL/HABILIDADES** | | | | | | |
| Experiencia mínima de 2 años en como gerente de ventas (venta de intangibles de preferencia).  Experiencia en la industria de seguros  Formación de agentes de ventas  Alto sentido negociación | | | | | | |
|
|  |  |  |  |  |  |  |
| **APTITUDES** | | | | | | |
| Motivador | | | Comunicación efectiva | | | |
| Formador de agentes | | | Auto gestión | | | |
| Proactivo | | | Organizado | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **DESTREZAS** | | | | | | |
| **Manuales** | Manejo de equipo de cómputo y telefónico. | | | | | |
| **Mentales** | Facilidad de palabra, agilidad y persuasión.  Liderazgo estratégico.  Visión de negocio y toma de decisiones.  Comunicación persuasiva y motivadora.  Capacidad de negociación de alto nivel.  Planeación a mediano y largo plazo. | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **RESULTADOS ESPERADOS** | | | | | | |
| 1. Lograr un incremento anual del 25% de prima pagada en todos los rubros con los agentes de seguros asignados. 2. Incrementar anualmente el número de agentes de seguros productivos ante la compañía de seguros AXA en base a las metas que se establezcan en la promotoria. 3. Tener mínimo en su grupo de agentes asignados 12 ganadores de bono vida. 4. Reclutar de manera trimestral mínimo 10 prospectos a agentes de seguros que inicien arranque rápido. 5. Lograr la cantidad de altas de agentes en la compañía de seguros AXA que establezca la promotoria como meta trimestral. | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **ALCANCE DEL PROGRESO Y PROMOCIÓN** | | | | | | |
| Director comercial | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **PLAN DE CAPACITACIÓN** | | | | | | |
| Filosofía de marca  Perfil de Agente de Seguros  Proceso de Desarrollo de Agentes  Conocimiento de producto de diversas compañías Uso de portales para cotización de las compañías de seguros con la que Rino Risk tenga convenio. Odoo Monday | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **CONDICIONES DE TRABAJO** | | | | | | |
| Carga laboral: 48 horas. | | | | | | |