




MARIA FERNANDA NUÑEZ VILLANUEVA

 (51) 940215001
 mfernandanunezv@gmail.com
 Contralmirante villar 730. Miraflores

SOBRE MÍ

Con 10 años de experiencia en el área comercial del rubro de seguros de vida, tengo una pasión innata por ayudar a personas. Mi enfoque proactivo y orientado a resultados me ha permitido liderar equipos y desarrollar estrategias efectivas para impulsar el crecimiento del negocio. Mi profundo conocimiento del mercado y mi habilidad para adaptarme a entornos cambiantes me convierten en un recurso valioso en cualquier situación. Estoy comprometida con seguir creciendo y contribuyendo al éxito de proyectos que generen un impacto positivo.

HABILIDADES

Liderazgo.
Negociación.
Comunicación efectiva.
Trabajo en equipo.
Análisis de datos.
Inglés nivel Intermedio.

EXPERIENCIA

2014 - 2015 | ASESORA DE SEGUROS DE VIDA | NATIONAL WESTERN LIFE

Durante mi primer año como asesora en seguros de vida en National Western Life, adquirí valiosa experiencia en comprender las necesidades de los clientes y proporcionar soluciones personalizadas para proteger su bienestar financiero y el de sus seres queridos.

2015 - 2019 | ASESORA DE SEGUROS DE VIDA Y SALUD | BMI

Durante los siguientes cuatro años como asesora de seguros en una nueva compañía en ascenso en el mercado, contribuí activamente al crecimiento y posicionamiento de la marca. Me especialicé en entender las necesidades cambiantes de los clientes y en ofrecer soluciones innovadoras y personalizadas. Logré superar consistentemente los objetivos de ventas y contribuir al éxito continuo de la empresa en un mercado competitivo.

2019 - ACTUALIDAD | ASESORA PATRIMONIAL | GLOBAL FINANCIAL GROUP

Desde entonces y hasta la actualidad en 2024, he tenido el privilegio de unirme a la empresa familiar, donde mi papel como asesora de seguros se ha expandido significativamente, ya que no solo represento a una marca, sino a varias, lo que me permite ofrecer un servicio y asesoría integral basados en las necesidades específicas de cada cliente. A través de esta experiencia enriquecedora, he fortalecido mis habilidades de negociación, gestión de relaciones y resolución de problemas, lo que me ha permitido construir relaciones sólidas y duraderas con los clientes mientras contribuyo al crecimiento y la reputación de la empresa familiar en el mercado.

EDUCACIÓN

2016 - 2021 | UTEL

Carrera Administración de empresas