



JAIME CHACON LUNA

Contacto: 987 953 906 **E-mail:** jchaconlu@gmail.com

RESUMEN

Master en Marketing y Dirección Comercial. Ejecutivo con más de 30 años de experiencia en empresas líderes. Experiencia multifuncional en venta de intangibles, marketing, planeamiento estratégico y proyectos; en los negocios de Seguros, Banca de Personas y Consultoría. Orientado a resultados y ejecución, con fuerte enfoque en la rentabilidad del negocio, fidelidad de los clientes, desarrollo de equipos exitosos y la eficiencia operativa. Habilidad para desarrollar planes de negocio, formar equipos de alto desempeño, incrementar la rentabilidad y mejorar clima laboral.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

NEGOCIO EN SOCIEDAD PLANTA DE AGUA OZONIZADA "SAN GAVINO" Y DISTRIBUIDORA 1919 – a la fecha **Gerente General**

Producción y distribución al Sector Corporativo, domestico y retail.

IMPACTO COMERCIAL – CONSULTORIA Y COMERCIALIZADORA

2018 - 2019

Director - Consultor

Gestión de modelos de negocio, diseño, implementación y desarrollo de canales comerciales, mejora de procesos comerciales, incremento de productividad.

Cliente Principal: FESALUD – GRUPO NAVARRO GRAU : Junio 2018 – Junio 2019

Diseño, implementación y desarrollo de Canal Worksite: 1 Jefatura de Ventas, 2 Supervisiones y 30 Asesores de Venta para comercializar los planes de salud de la Cía. bajo el esquema de descuento por planilla. Captación de 120 empresas clientes y 6,000 trabajadores afiliados. Productividad Prom. Mes por Asesor 25 afiliaciones.

Otros Clientes: Vivir Seguros, VIDITEC, etc.

LIMA CENTER – Soluciones e Inversiones Inmobiliarias

2017 - 2018

Gerente - Representante Legal

RIMAC SEGUROS Y REASEGUROS

2002 - 2016

Gerente Canal Worksite:

2011 - 2016

Responsable de la comercialización y cobranza de los productos del canal, mantenimiento y penetración de una cartera corporativa de 4,000 empresas con 350,000 clientes; liderando un equipo de 750 colaboradores a nivel nacional.

- Planificación, organización, dirección y control de las actividades de los equipos comerciales, así como de la prospección, apertura de nuevas empresas y la fidelización de cartera.
- Crecimiento de 13.5% en producción de primas del canal: 2016 vs. 2015.

Gerente Agencias Provincias Canal Worksite:

2008 - 2010

Gerente Regional Norte: Canales Worksite – Rentas Vitalicias:

2002 - 2007

Visita a Compañías en el extranjero-Conocimiento Modelos de Negocio: Chile-Colombia-México-España

TOURING Y AUTOMOVIL CLUB DEL PERU – TACP

2001

Líder en su sector; brinda servicios de remolque, auxilio mecánico, trámites vehiculares y servicios relacionados a la seguridad del automovilista.

Jefe de Afiliaciones y Convenios Corporativos:

2001

Responsable de los resultados de venta, administración y desarrollo comercial del negocio. Planeamiento estratégico y dirección de ventas, supervisando a 50 personas. **Reporte a la Gerencia Comercial.**

- Prospección de nuevos negocios y responsable de participación en ferias y eventos.
- Incremento de 40% en último año en captación de Clientes Corporativos (Flotas y Descuento Planilla de Trabajadores): nuevos y mayores servicios, mejora de precios por volumen, profundización canal Convenios.

BANCO SOLVENTA S.A. – Corporación Financiera Atlas Chile

1994 –2000

Entidad Financiera perteneciente al Grupo ATLAS – Chile, especializada en Banca de Personas, con ventas anuales de US\$ 98 millones, 120,000 clientes y 800 empleados.

Gerente de Sucursales - Ventas Nacional:

1996 – 2000

Responsable de la adquisición de clientes nuevos a través de 5 canales: Préstamos Personales, Tarjetas de Crédito, Créditos por Convenio, Crédito Vehicular, Telemarketing. Responsable del desarrollo comercial de las Sucursales a nivel nacional, a través de: 21 agencias (8 Lima y 13 Provincias), 45 equipos de venta y 40 operadoras de telemarketing. Liderando a 450 colaboradores a nivel nacional. **Reporte a la Gerencia Comercial.**

- Incremento de las ventas de los productos-servicios en 80%, mediante diversificación de canales de distribución, negociación de precios y ampliación del portafolio. Diseño e implementación de estrategias de captación y fidelización de clientes.
- Organización y dirección del área de Convenios-Ventas Corporativas. Oferta de portafolio de productos a través de convenios. Dirección de Fuerza de Ventas.

Sub Gerente de Ventas:

1995 - 1996

Responsable de la gestión comercial de las Agencias Lima: 8 Agencias, 15 Sup.y 40 operadoras de telemarketing.

Jefe de Agencias:

1994 - 1995

Entrenamiento en el extranjero: Santiago de Chile, Setiembre 1994

Capacitación y entrenamiento en el Area Comercial. Curso de Instructores

AFP NUEVA VIDA – Grupo Fierro España

Administradora Privada de Fondo de Pensiones, perteneciente al Grupo Fierro.

Jefe de Oficina Comercial:

1993 - 1994

Responsable de la gestión comercial de la agencia principal. **Reporte a la Gerencia Comercial.**

- Formación y Dirección de equipo de mantenimiento de cuentas corporativas.
- Dirección de Fuerza de Ventas de la Agencia, y control de trabajo administrativo.
- Información y asesoría previsional a empleadores y afiliados. Implementación Area de Telemarketing.

EMBOTELLADORA LATINOAMERICANA S.A. - TRANSERVI

Empresa embotelladora y comercializadora de los productos de COCA COLA COMPANY, líder en su sector.

Jefe de Administración de Ventas:

1991 - 1993

Responsable de la gestión comercial del principal Centro Operativo, distribución y comercialización de los productos de Coca Cola, liderando a 45 personas.

- Negociación y cierre de ventas con autoservicios y distribuidores mayoristas. Condiciones de precio, descuentos, bonificaciones y soporte promocional. Desarrollo de promociones.
- Ampliación de nuevas cuentas, a través de mejores condiciones que la competencia.

AGENCIA ALEMANA DE COOPERACION TECNICA – Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ)

Captador/Analista Financiero y Comercial/Jefe Sucursal:

1986 - 1988

Desarrollo e Implementación de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito: Piura-Sullana-Paita-Iquitos-Trujillo

EDUCACIÓN

- EADA Business School - Escuela de Alta Dirección en Administración de Barcelona **2010 – 2011**
Master en Marketing
- Universidad San Martín de Porres - Facultad de Negocios **1980 – 1984**
Bachiller en Economía

CURSOS DE ACTUALIZACION PROFESIONAL

- IPS-Instituto Peruano de Seguros, Diplomado Gerencia de Riesgos y Seguros **2019**
- "Being One Forum" Valencia – España **2018**
- CENTRUM CATOLICA, Gestión de Proyectos **2016**
- CENTRUM CATOLICA, Estrategia de Ventas Efectivas **2003**
- CENTRUM CATOLICA, Gerencia de Ventas **2001**
- ESAN, Planeamiento Estratégico **1997**
- CORPORACION FINANCIERA ATLAS-CHILE, Desarrollando Habilidades Supervisión **1994**
- CORPORACION FINANCIERA ATLAS - CHILE, Curso de Instructores **1994**

EXPERIENCIA DOCENTE: Banco Solventa – Instructor Principal

1995 – 1998

- Curso de Productos Financieros, Curso de Técnicas de Venta
- Curso de Planeamiento Estratégico

REFERENCIAS PERSONALES

- *Susana Machado* – Sub Directora División Salud en Mapfre Seguros – Ex Gerente de Negocios FE SALUD
Celular: 986 617 556
- *Marcel Fort Hurtado* – Gerente General en Crecer Seguros – Ex Gerente Comercial en RIMAC SEGUROS
Celular: 989 242 441 E-mail: marcel.fort@crecerseguros.pe

DATOS PERSONALES

Divorciado, 2 hijos. Inglés intermedio, buen nivel de conocimiento de herramientas informáticas, Marketing Digital y herramientas de productividad personal. Aficionado al deporte, lectura y música.