

## **PATRICIA ROJAS DELGADO**

Calle Matarani 295 dpto. 401 Surco  
Teléfono (511) 271-1615 / (511)997569733  
E-Mail patriciarojasdelgado@yahoo.es

### **RESUMEN**

Ejecutiva especialista en comercialización de productos y servicios a personas o empresas; profesional en administración con maestría en dirección de empresas, con estudios en seguros, marketing y técnicas de ventas en el Perú y Colombia, con experiencia en gestión y desarrollo de personas por medio de fuerzas de venta, en empresas líderes del sector asegurador y financiero peruano pertenecientes al grupo económico más importante del país. Capacidad de gerenciar en entornos altamente cambiantes con velocidad de respuesta y enfocándose al logro de los objetivos y metas planteadas por la gerencia. Capacidad de liderazgo y motivación de los equipos de trabajo a través del desarrollo de talentos profesionales. Capacidad de crear y redefinir organizaciones, estructuras y nuevos productos que permitan el logro de los objetivos. Capacidad de aprendizaje permanente.

### **EXPERIENCIA PROFESIONAL**

#### **CONSULTORIA**

Enero 1992 a Enero 1995

Empresa familiar dedicada a la re-estructuración y re-ingeniería de entidades educativas de prestigio; nuestro principales clientes Academia "Ela" dedicada a la enseñanza de secretariado y afines y Grupo CESCA orientada más a carreras cortas de computación e informática.

#### **RIMAC SEGUROS**

Setiembre 1997 al 2011

Compañía con más de 100 años de trayectoria y tradición en Seguros en el Perú, perteneciente al Grupo Brescia (banco Continental, Minsur, AFP Horizonte, etc.)

##### **Sub.-Gerente Lima**

Enero 2008 a Abril 2011

Responsable de la gestión de ventas de todas las agencias multi-producto de Lima metropolitana; bajo un presupuesto de ventas y administrando un presupuesto de gastos asignados al área.

Son en total de 6 agencias con un total de 200 personas aproximadamente que comercializan productos de seguros de vida, riesgos generales, salud, vehicular, domiciliario y crédito de consumo en alianza estratégica con el banco del grupo (BBVA).

##### **Gerente de Agencia Multiproducto- División Comercial Personas**

Julio 2000 a Dic. 2007

Responsable de la gestión comercial de Seguros de vida individuales, salud, vehículos y otros dirigidos a sectores A y B de la población. Reportando al Gerente de Ventas

Responsable de la formación y desarrollo de 3 agencias hasta la fecha así como el cumplimiento de metas exigentes de venta en varios productos. Reclutamiento y selección de personal para diferentes niveles e inducción y formación de los mismos tanto para la labor de venta como para la dirección de equipos. Actualmente dirijo 5 equipos de venta: 3 en Lima y 2 en Lima Norte como parte de un proyecto de expansión de la compañía.

##### **Responsable del Programa PDG**

Setiembre 2002 a Marzo 2004

Creación de una agencia de ventas con personal altamente calificado para introducirlos en el mundo asegurador y así re-potenciar y cambiar al personal de mando medio existente en la compañía en ese momento. Durante la duración de este proyecto se proporcionaron supervisores y gerentes para Vida, Protección Familiar, Rentas Vitalicias, Red de Agencias (Brokers), Unidad de Negocios Vida, Formalización entre otras áreas de la empresa.

**Supervisora de Ventas**

Setiembre 1999 a Julio 2000

Responsable de un equipo de ventas de 9 personas durante 8 meses y por el gran éxito que tuvimos en el cumplimiento de metas y objetivos planteados por la gerencia de ventas permitieron la formación de una agencia de ventas.

**Asesora de Seguros**

Setiembre 1997 a Setiembre 1999

Responsable de asesorar a los clientes en los diversos planes de protección, ahorro e inversión que tiene Rímac para las familias peruanas

**HELTEX S.A.**

Mayo 2011 a Nov. 2011

**Gerente Comercial**

Empresa textil líder en el mercado con más de 55 años; con una facturación anual de más de 11 millones de dólares, con más de 40 puntos de venta en Lima, Trujillo, Arequipa, Chiclayo, Colombia y Ecuador. Mis principales logros han sido conseguir el punto de equilibrio en la operación Colombia mediante un crecimiento sostenido del 18% con respecto al año anterior, Venta de la franquicia de una de las marcas principales a Ecuador y el crecimiento de alrededor del 30% en tiendas propias a nivel nacional. Asimismo asegurar mediante una serie de acciones de marketing y ventas el cumplimiento del presupuesto de ventas del año 2011.

**CERTICOM**

**Gerente de Proyecto**

Mayo 2012 a Julio 2015

Empresa de Outsourcing canal de ventas del banco líder del Perú BBVA Continental con una FFVV de 320 personas a nivel nacional. Encargada de la comercialización de productos financieros del Proyecto BBVA Área VIP. Entre mis principales funciones se encuentran: reclutamiento y selección del personal idóneo para el cumplimiento de metas así como definir estrategias que permitan el cumplimiento del objetivo de venta definido por el banco. Durante el 2012 logramos incrementar en 47% la comercialización de créditos con respecto al año 2011 en nuestro canal y cumplir con la meta propuesta por el banco al Centro de negocios VIP, al cual pertenecemos. Asimismo debo cumplir con una meta de facturación de cara a mi empresa; manejando los ingresos y egresos del proyecto con una meta de utilidad operativa mensual no menor al 20%. Formación de equipos de venta para tarjetas de crédito, préstamos, créditos vehiculares, créditos hipotecarios y pago de haberes y CTS; en estos últimos productos se logro incrementar la facturación en 50% basándonos en una nueva estructura acorde a los cambios del banco.

**WALL STREET ENGLISH**

**Gerente Ventas Corporativas**

Agosto 2015 a Octubre 2016

Franquicia Inglesa orientada a la enseñanza del idioma inglés para ejecutivos y personas que trabajan; el 95% de las ventas se realizaban “one to one” y el objetivo principal de mi contratación fue ingresar al mercado corporativo; hemos logrado 119 convenios con empresas e instituciones del más alto nivel como IBM, Talma, Interbank, Colegio de Economistas, TAWA, Promart, etc.

**DELROT CONSULTRES**

**Gerente General**

Octubre 2016 a la fecha

Empresa propia orientada a la asesoría integral (comercial/legal) a empresas privadas que contratan con el Estado Peruano, en sus procedimientos de selección e implementación de modelos de prevención de riesgos (Compliance). Actualmente contamos con más de 50 clientes, entre empresas trasnacionales, peruanas; grandes, medianas y pequeñas; así como en diferentes rubros y/o actividades tanto para bienes, servicios como obra pública.

## FORMACION ACADEMICA

Programa de Agente Inmobiliario HOL Certificado UNI	Enero 2017 a Mayo 2017
Programa Gerencia de Proyectos PMI en GERENS Certificado PMP	Febrero 2014 a Mayo 2014
MASTER Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas UPC Administración y Negocios 2do puesto	Marzo 2006 a Marzo 2007
MASTER EOI Administración y Negocios 2do puesto	Marzo 2006 a Marzo 2007
Post- Grado en Marketing CENTRUM Católica	Marzo 2002 a Marzo 2003
Conferencia Latinoamericana LIMRA USA, New York	Octubre 2009
Management en Ventas	Junio 2003
LIMRA Bogotá Colombia	
Escuela de Seguros de la APESEG Lima Título Profesional Productor de Seguros	Julio 2004 a Enero 2005
Programa de Extensión Universitaria de la Universidad de Lima Profesional en Administración de Empresas (Egresada)	Marzo 1982 a Diciembre 1985
Colegio Particular "Rosa de América"	Promoción 1981

## DATOS PERSONALES

Peruana, 2 hijos, 2 departamentos propios, y auto propio Audi 2022, hobbies: lectura, gimnasio, natación, fotografía y viajes. Disponibilidad para trasladarme dentro y fuera del país.  
Idiomas: Español e Inglés

## REFERENCIAS

A solicitud