



YAMILETH ANDREA MEJIA SANCHEZ

Fecha de Nacimiento, 7 de junio de 1982

Cedula De ciudadanía, 38.563.707

Calle 16A oeste # 25-351 Apto 608BR – Edificio Treviso CALI, COLOMBIA Teléfonos:
Residencia: 3712358. Celular: 316-8725033
Email: andreamejia8206@gmail.com

PERFIL PROFESIONAL

Profesional en Economía con gran capacidad de Liderazgo, alto sentido de responsabilidad, marcado perfil comercial con experiencia de mas 20 años. Habilidades en ventas de productos intangibles en productos del sector financiero atendiendo clientes del segmento pyme, principalmente en colocación de créditos y negociaciones de factoring. 9 años de experiencia en el sector Asegurador, especializada en Vida individual Amplia capacidad para implementar procesos que conlleven al cumplimiento de metas y objetivos. Facilidad para la adaptación al cambio y al trabajo en equipo. Dedicación y confidencialidad de la información.

Excelente relaciones interpersonales, leal y comprometida.

EXPERIENCIA LABORAL

Investor trust

Consultora Independiente en construcción de capital a largo plazo y planes con pago único

Actualmente

Seguros Suramericana

Consultora Independiente de Seguros vida individual Regional Cali

Octubre 2022- Actualmente

Cicalife

Consultora Independiente de Seguros vida individual

Septiembre 2017- Actualmente

Metlife Colombia Seguros de Vida S.A

Consultora de Seguros vida individual
Gerencia Comercial Agencia Cal 09

Marzo 2015-Marzo 2017

Responsabilidades:

- Brindar consultoría a empresarios, especialistas de la salud, ejecutivos y profesionales independientes en temas referentes a protección de ingresos y patrimonio, brecha pensional, beneficio tributario y educación de los hijos.
- Cumplir diariamente con el sistema de trabajo Metlife, el cual consiste en: Prospeccionar diariamente nombres con el perfil requerido por la compañía con ingresos superiores a 6 millones de pesos, realizar diariamente una hora de llamadas con el fin de concretar citas y garantizar la continuidad del negocio cada semana.
- Analizar toda la información suministrada por el cliente, Diseñar y presentar propuesta de solución, de acuerdo a la necesidad identificada.
- Concretar cierre de negocio, garantizando el primer recaudo y Cumplir con el presupuesto de ventas mensual establecido por la compañía
- Administrar y realizar seguimiento a la cartera
- Realizar periódicamente visita de servicio a clientes y atender requerimientos como cambio de medios de pago, cambio o inclusión de beneficiarios, aumento o disminución de primas, rehabilitaciones de pólizas, devoluciones parciales de ahorro, cambio de datos de contacto.
- Entrega de pólizas, validando con el cliente que la póliza contiene la misma información de la cotización inicial. Brindando tranquilidad y confianza de una Promesa Real para el cliente y su familia.
- Generar Confianza y propuestas de Valor con cada cliente con el fin de tener lazos de largo plazo con cada cliente.

Logros:

- Ascenso a la carrea del asesor en 17 meses
- Calificación durante el año 2015, 2016 al Business Metlife. Evento donde se reúnen los mejores asesores del país.
- 4 Reconocimientos de excelencia en el año 2015 y 2016 a nivel regional entre 90 asesores.
- Reconocimiento en dic/16 por estar en el top 10 de la Regional, ocupando el 5 lugar entre 90 asesores
- Vinculación de 4 clientes nuevos promedio cada mes.

Grupo Bancolombia

Ejecutivo de Convenio

Gerencia de Equipos comerciales especializados

Colectivos Infinity BPO

Responsabilidades:

- Administrar y potencializar empresas del segmento pyme.
- Acompañamiento permanente a través de Visitas comerciales con el fin de fidelizar a Clientes Bancolombia del segmento Pyme.
- Ejecutar campañas comerciales según directriz del banco con el fin de atender a los empleados de las empresas vinculadas a través de convenio de nomina y libranza con tasa preferencial, con el fin de masificar la colocación de crédito y Tarjeta de crédito.
- Responsable de garantizar una relación comercial de largo plazo entre la empresa de segmento pyme y Bancolombia.
- Activación y apertura de convenios de libranza y Nomina.

LOGROS

- Reconocimiento en Octubre 3-14 como el mejor Ejecutivo Comercial integral de la operación Bancolombia.

Grupo Factoring de Occidente

Enero 2012 – Febrero 2013

- Brindar soluciones de liquidez, tanto a Empresas como a contratistas a través del descuento de facturas. **Colocación de recursos, en operaciones de factoring.**
- Analizar estados Financieros, tanto de cliente como de la fuente de pago, Para la aprobación del descuento de facturas.
- Presentar el cliente, y solicitar cupo ante Grupo factoring de occidente y los diferentes fondeadores de las operaciones a descontar.
- Realizar Seguimiento a cada uno de los desembolsos
- Verificar diariamente los vencimientos de las operaciones de Factoring, y velar porque la cartera al cierre de mes este al día o con nuevo acuerdo de pago.

Covalsa Factoring sas

Mayo 2011 - Diciembre 2011

Corredor Comercial Freelance

Responsabilidades:

- Brindar soluciones de liquidez, tanto a Empresas como a contratistas a través del descuento de facturas. **Colocación de recursos, en operaciones de factoring.**
- Analizar estados Financieros del cliente
- Presentar el cliente, y solicitar aprobación ante el comité comercial de Covalsa Factoring.

- Realizar Seguimiento a cada uno de los desembolsos.

Distribuidora De Occidente
Administradora

Enero 2009 – Abril 2011

Responsabilidades:

- Velar por el cumplimiento del proceso administrativo de la empresa. Planeación, organización, Dirección y control de la misma
- Realizar presupuesto de ventas trimestral
- Realizar negociaciones con proveedores para la codificación de nuevos productos e incentivos para la fuerza de ventas
- Administrar y optimizar los recursos de la empresa
- Implementar Controles en el recaudo de dinero diario y los inventarios
- Diseñar y ejecutar estrategias de mercadeo y ventas

Logros:

- Implementar un sistema para el control de los inventarios
- Bajar la devolución de mercancías de un 23% a un 2%
- Posicionamiento en Jamundi, Villa Rica, Zona Norte de Cali, Centro y Distrito
- Implementar un sistema en red para la facturación de pedidos por parte de los vendedores
- La adquisición de vehículo para la entrega de mercancías
- Codificaciones con fabricantes directos

Travelone International Network

Representante Independiente
Responsabilidades:

A Noviembre 28 -2008

- Expansión del mercado en Latinoamérica, a través de un sistema en mercadeo en red
- Capacitar y entrenar en temas referentes al producto, networkmarketing, objeciones, cierre de negocio, liderazgo y crecimiento personal
- Brindar Apoyo en la ciudad de Cali y resto de ciudades o países donde hubiésemos logrado expansión con el fin de lograr los resultados económicos y crecimiento esperado en la colocación del producto.
- Asistir a los entrenamientos nacionales e internacionales para el crecimiento del mercado
- Coordinar reuniones semanales con los líderes de la ciudad para la planeación de estrategias, presupuesto para capacitaciones y presentaciones del producto
- Promover eventos y capacitaciones de talla nacional e internacional, con el fin de lograr mayor asistencia

Logros:

- Crecimiento Personal

- Manejo de equipos
- Crecimiento en la red con una fuerza de ventas de más de 300 personas trabajando en la colocación del producto.
- Expansión en Cali, Palmira, Jamundí y los Estados Unidos
- Un sistema de trabajo duplicable

Colmena BCSC. Santiago de Cali,

Julio-2004 – Mayo 2007

Cargo: Asesor Comercial

Jefe Inmediato: Aníbal Mauricio Ramírez

Director Comercial

Tel. 316-8741402

6083000. Ext 11380-84 o Ext. 31321

Responsabilidades:

- Colocación de créditos de consumo y tarjetas de crédito en la banca personal.
- Validar Centrales de Riesgo y lavado de activos
- Consecución de clientes **NUEVOS** para el Banco
- Cumplimiento de presupuestos mensuales en la colocación de los dos productos del activo, como Tarjeta de Crédito y Crédito de consumo.
- Presentar diariamente planilla de gestión con un mínimo de visitas de 15 clientes
- Conocer de manera detallada la Política interna del banco para lograr mayor efectividad en la colocación de los productos
- Estudiar la competencia
- Realizar Análisis financiero y capacidad de pago a cada cliente
- Realizar visitas comerciales, para la verificación de datos
- presentar planteamiento de visita, con verificación de datos ante fábrica de crédito Bogotá
- Llevar a cabo las estrategias del banco en colocación masiva de tarjeta de crédito o Crédito de consumo.

Logros:

- Estar siempre en las mejores posiciones de Ranking por cumplimiento de metas
- Alta efectividad en la aprobación de créditos
- Alta colocación y aprobación de créditos a mipymes

**Malla Vial. (Unión Temporal Desarrollo vial del valle del Cauca y Cauca),
Santiago de Cali,**

Febrero 2004 – Julio 2004

Cargo: Asistente Administrativa

Jefe Inmediato: Gisela Victoria Victoria

Directora Administrativa y Recursos Humanos

Tel. 2800136-44 ext. 101

Responsabilidades:

- Manejo de Correspondencia de todas las dependencias
- Recepción de llamadas

- Manejo de Caja Menor
- Pago de Nomina a todos los profesionales contratistas
- Administrar y verificar la renovación de las calcomanías de usuarios con excepción a descuento en el pago de peaje en el valle del cauca
- Autorización de pagos de servicios públicos de todas las dependencias

FORMACION ACADEMICA

Bachillerato. Colegio Santo Tomas de Aquino 1999

Economía. Universidad Autónoma De Occidente

SEMINARIOS Y CURSOS

Arias Duque Group
Certificación Mentoring desde la esencia
 Mentora: Tatiana Arias Duque
Bogotá, Abril-Octubre 2017

Arias Duque Group
Seminario Felicidad Financiera
 Mentora: Tatiana Arias
 Modulo 1, Patrón acerca del dinero, creencias y origen de los resultados económicos
 Modulo 2, Mente subconsciente del dinero
 Modulo 3, Plan de Dinero Positivo
 Modulo 4, plan eficiente para eliminar deudas
 Modulo 5, Personalidades financieras
 Modulo 6, Niveles Financieros
Bogotá, Octubre 2016
 info@tatianaarias.com

Herrera Arias Group
Coaching personalizado. Transformacional, ventas y negocios de esencia
 Mentora: Lida Arias
Cali, Mayo-Agosto 2016
info@lidaarias.com
 Cel. 3174420581

Coomeva y Escuela de Vida Consultores, Cali Septiembre 2010

- Como hablar en Publico

Escuela de Vida Consultores, Liderazgo desde el ser Nivel 1

Cali Abril – Junio 2011

Modulo 1, El poder de Transformar
Modulo 2, Recursos internos para el liderazgo
Modulo 3, Armonía Interior
Modulo 4, Descubre tu potencial

Escuela de Vida Consultores, Liderazgo desde el ser Nivel 2 Cali Abril – Mayo 2012

Modulo 1, Transcendiendo el Ego: Un camino hacia la libertad
Modulo 2, Recordando tu propósito de vida
Modulo 3, Profundización en Oratoria

Seminario con el Doctor Camilo Cruz, "yo Soy Arquitecto de mi propio Éxito" Noviembre 16 del 2011

- Como construir metas claras y especificas
- Razones para tener éxito
- La importancia de mantenerse en un estado mental optimo
- La importancia de tener mentores

Travelone International Network EE.UU, PANAMA, COSTA RICA, ECUADOR Abril de 2006 - Noviembre de 2008

- Escalando la cima del éxito y el liderazgo
- Como romper las objeciones en cualquier campo de ventas
- Liderazgo innovador y con Impacto
- Como construir una visión, clave para alcanzar el éxito
- Descubre y Expande tu potencial al máximo
- Perseverancia, resistencia y persistencia día a día

REFERENCIAS PERSONALES

Carlos Rómulo Cantillo. Asesor Tributario y Revisor Fiscal
Cantillo Asesores
Gerente
Tel. 3305664

Diego Alexander Eraso Ibarra.
Filtro Motors s.a.s
Gerente
Tel. 4442806 – Cel. 3163851474

