

FELIX OLAYA RAMIREZ

Ca. Fogonero Isidro Alcibar 148 Urb. Luis Germán Astete - San Miguel

(511) 4517387 // (51) 999353407

E-mails: alphafor4@hotmail.com, folaya@alphafinancesac.com

[linkedin.com/in/felix-olaya-56135695](https://www.linkedin.com/in/felix-olaya-56135695)

Profesional especializado en intangibles con sólida formación académica y experiencia en el manejo de Cartera de Clientes, Cross Selling, Fidelización; orientado a la búsqueda de nuevos mercados con oportunidades de negocios a nivel banca, seguros y previsión patrimonial familiar. Metodología en capacitación a la FFVV con el objetivo de incrementar los estándares de calidad a nivel superior, ampliando los conocimientos a nivel teórico y práctico para ofrecer un servicio de calidad al cliente.

Experiencia Profesional

2014 a LA FECHA ALPHA FINANCE SAC– CONSULTOR AUTONOMO

Consultor financiero independiente especializado en administración de recursos privados orientados a la Inversión, Protección Patrimonial, Vida, Salud, Finanzas Personales, Jubilación y Educación. Asesoría a nivel personal, familiar y empresarial a clientes que desean contar con instrumentos financieros de empresas reconocidas a nivel internacional.

Logros

- Alianzas Comerciales: BMI– Multinacional Life / RL360 / Palig / Investors Trust / One Alliance Travel Assist / Vumi Group
- Segmentación del mercado objetivo en función al NSE

2015 BANCO CENCOSUD – SUPERVISOR ZONAL

Capacitar a la FFVV de los productos que ofrece el banco como Tarjeta de Crédito, Prestamos, DPF, Ahorros, Tasa de interés, Seguros y Beneficios de la Tarjeta del Banco Visa o MasterCard. Coordinaba con Gerencia de Tienda y Divisiones informando las promociones vigentes (Propias – Terceros contando con la tarjeta de crédito a fin de incrementar la facturación.

Logros

- Incrementé la captación de tarjetas en campo
- Contribuí a mejorar la calidad de venta al personal del banco

2003 - 2014 BANCO RIPLEY – JEFE DE PRODUCTO

Coordinación con las áreas involucradas (Captación / Créditos / Gestión de Servicios / Actualización de Datos / Operaciones / Alertas Prevención / Plataforma Comercial / Sistemas / Atención al Cliente/ Tienda / SPOS) a fin de que los clientes mantengan su cuenta/ tarjeta activa para que pueda ser utilizada.

Coordinación con el área de Normas y Procesos en la elaboración de Normas y Guías Operativas donde se indicará el procedimiento de las campañas Promocionales de Banco, Tienda, SPOS, Puntos Ripley, así como herramientas de Contención, Fidelización y Retención. Evaluar los KPIs analizando los motivos de cancelaciones de cuentas elaborando mecanismos de retención para mantener el stock de la cartera con saldo vigente.

Evaluar mensualmente en coordinación con CRM los indicadores de cuentas activas, bloqueadas y canceladas.

Determinar la incidencia cómo evoluciona el consumo de acuerdo a campañas y segmentación de mercado. Elaborar Promociones para Retail Financiero

Logros

- Fusionar las ventas masivas de seguros a la tarjeta de crédito en retail financiero.
- Estrategias de colocación incrementando ventas de tarjetas de crédito en paralelo con los créditos personales.
- Elabore estrategias de captación de pasivos (Natural/Jurídico) alineando el producto con los beneficios de la tarjeta de crédito.
- Gestione la migración de 227,000 clientes que mantenían la tarjeta marca propia por una tarjeta de marca abierta (MasterCard y Visa)

Actividades adherentes a la profesión

POS MEDIOS DE PAGO

Asesoría y comercialización de medios de pago POS Izipay, Niubiz Vendemas y Culqi con los beneficios del E-Commerce, especialista en clientes jurídicos (sector gobierno y privado)

Formación Académica

- Oct - Dic 2018** **Especialista en Marketing Digital**
GESDECO – Madison MK Executive Programs
- Jun - Ago 2013** **Especialización Nuevos Productos - CEM**
ESAN – PEE
- 2012 - 2013** **Especialización de Marketing y Ventas**
Pontificia Universidad Católica del Perú
- Jun - Oct 2010** **Diplomatura de Marketing**
Cámara de Comercio de Lima
- Ago - Dic 1991** **Productor de Seguros**
APESEG - Asociación Peruana de Empresas de Seguros
- Ene - Mar 1991** **Especialización Gerencia Financiera**
ESAN - PEE
- 1981 - 1986** **Licenciado en Economía**
Universidad Particular San Martín de Porres

Idiomas
Inglés / Nivel Intermedio

Informática
Excel – PPT - Word

Otros Cursos

UCAL

- Nuevas Estrategias de Negocios / Conferencia (Marzo 2023)

COFIDE

- Taller de desarrollo Modelo Canvas (Diciembre 2022)

CONGRESO DE LA REPUBLICA:

- Control Político Relación Ejecutivo Legislativo (*Octubre 2021*)
- Conociendo nuestra Constitución Política (*Noviembre 2021*)
- Como Elaborar Proyecto de Ley? (*Diciembre 2019*)
- Participación Política y Ciudadana (*Diciembre 2019*)
- Organización y Métodos (*Diciembre 2019*)
- Parlamento Ciudadano (*Febrero 2018*)

Experiencia Docente

Capacitación al personal del banco y retails en el manejo de herramientas de prospección, captación y fidelización de clientes. Exposición de cursos de intangibles en la Facultad de Economía de la Universidad Particular San Martín de Porras.

Referencias Personales

Banco GNB Perú

Sr. Luis Alfaro Rubatto

Vicepresidente Banca Personal

6163000 – 4011

luis.alfaro@bancognb.com.pe

MasterCard

Sr. Alberto Toledano

Manager Commercial Sales & Accounts

213-1600 - 992729419

alberto_toledano@mastercard.com

Banco Ripley

Sr. Luis Calderón Beltrán

Gerente Agencia – San Isidro

6105100 – 8627 // 997917355

lcalderon@bancoripley.com.pe

Scotiabank

Sra. Brenda Aguirre Basurto

Jefe de Ventas de Canales Alternativos

999222656

Bj_aguirre@hotmail.com