

41 anos - Casado - Não fumante  
Rua Doutor Nicolau Alberto Defina, 251 - Apto 53 - Bloco 01 - Cep: 04291-000  
Bairro: Jardim da Saúde - São Paulo - SP  
(11) 2264-8675 (11) 99463-4347  
E-mail: [jmarquesn@yahoo.com.br](mailto:jmarquesn@yahoo.com.br)

## **Área Comercial / Área Pós Vendas**

### **Síntese das Qualificações**

- Sólida experiência na área comercial (Expansão) no atendimento direto nas corretoras e nas plataformas, tendo a atuação na gestão dentro dos escritórios nas equipes de 250 corretores ou mesmo fazendo visitas nos repasses;
- Tendo como responsabilidade de realizar treinamentos e blitz nas corretoras e nas plataformas e participando nos dias de fechamento para fixar a parceria entre a operadora e a corretora, além de esclarecer dúvidas individualmente através de visitas diárias ou atendimento individual;
- Ampla experiência como Gestor Comercial, nas áreas de: Ramos Elementares, Benefícios de Saúde e Odontológico, Previdência e Vida em Grupo e Individual;
- Conhecimento Sólido na gestão de carteira de corretores pessoa física e jurídica, tanto para manutenção de contas (frequentes visitas) e/ou treinamento para demonstração de produtos e desenvolvimento de pessoas;
- Experiência na área técnica (atuarial) e Pós Vendas, com a responsabilidade de gerenciamento de equipe, no segmento Saúde, Dental e Vida;
- No setor de "Pós Vendas - Benefícios", mantinha equipe de 08 colaboradores, acompanhava a saúde financeira destas contas através do Relatório de Sinistralidade, realizava visitas frequentes nas empresas para alinhar o projeto, entre outras necessidades;

### **Atividade Voluntária**

Voluntário no "Projeto Mãos que Ajudam" entre outros projetos sociais da comunidade, tais como na recuperação e reforma de escolas, Casa Aberta na Prevenção da Saúde, doação de sangue, entrega de colchões e cesta básica entre outras ações.

### **Formação Acadêmica & Cursos**

MBA em Gestão Estratégia de Negócios  
Instituição: FMU - Campos São Paulo - cursando

### **Cursos de Aperfeiçoamento**

- PMP®/CAPM® - PMBOK® v6 - em curso
- Salesforce – Nível Usuários;
- Liderança de Equipe em Alta Performance;
- Equipe Alta Performance;
- Lavagem de Dinheiro;
- Fraude no Sistema de Seguro de Vida;
- Metodologia do Ensino Superior - Unicsul;
- Aperfeiçoamento Didático - Associação Deseret;
- Técnicas de Auto Suficiência Profissional - Bem Estar Profissional;
- Técnicas de Liderança - SEI.

### **Histórico Profissional**

UHG - Amil  
Data de admissão: 11/12/2017 - Data de desligamento: 07/02/2019  
Último Cargo : Gestor Comercial Pleno

Atendimento nas plataformas de mercado de São Paulo - Centro, com a responsabilidade de realizar visitas diariamente.

Produtos: Saúde PME, Individual e Odontológico.

Procurando sempre alinhar com os Diretores e Gerentes das plataformas, o trabalho junto aos corretores internos com treinamento mensal, atendimento individualmente e quando necessário realizar visitas para acompanhar o corretor no fechamento de PME e visitas nos repasses com os Gerentes das Plataformas.

Convidado, para participar no dia de Reunião Mensal das plataformas, para falar sobre os produtos, diferenças entre outros assuntos da UHG - Amil.

---

#### **Bradesco Seguros S/A**

**Data de admissão: 07/01/2008 - Data de desligamento: 13/09/2017**

**Último Cargo : Gerente Comercial**

Atendimento aos corretores de mercado de São Paulo, que atuam fora das agências do Banco Bradesco.

Prospecção para captação de novos corretores, para comercialização dos produtos Vida, Previdência, Saúde, Dental, Ramos Elementares, Automóvel.

Acompanhamento de produção através de relatórios gerenciais por corretor.

#### **Cargo Anterior: Gerente de Pós Vendas**

Manutenção de contas, frequente contato com corretores e seus respectivos segurados no atendimento direto através de visitas, reuniões e palestras na implantação do novo benefício e indiretamente por meio eletrônico e telefônico.

Tendo a responsabilidade de fazendo a gestão de clientes, no produto Vida Corporativo, onde procurei fazer cross selling de produtos.

Além de interface com Área Operacional no que diz respeito a faturamento, emissão de certificado, inclusão de beneficiários, entre outros assuntos.

#### **Cargo Anterior: Gerente de Produto - Área Atuarial**

Experiência na realização de subscrição de risco corporativo no produto vida empresarial e risco de previdência, tendo como responsabilidade a gestão 06 subscritores, sendo o trabalho de análise individual dos pedidos pela área comercial (15 gerentes), as cotações eram deste PME a Grandes Negócios, fazendo interface com a Matriz - Osasco. Realizando visitas no estipulante para fazer apresentação sobre as coberturas, a instituição, entre outros pontos.

Elaboração de relatórios técnicos para acompanhamento das cotações e fechamentos, sendo enviado para cada Superintendente Comercial com os resultados da equipe de vendas, visando o constante direcionamento aos resultados e procurando reduzir o retrabalho.

**"Conquista importante" - Redução em 40% do processo de recálculo e aumento de 19% do fechamentos de negócios novos.**

#### **Cargo Anterior: Gerente de Produto Vida e Previdência**

Atendimento aos corretores corporativos de mercado de São Paulo e Baixada Santista.

Relacionamento com corretores que atuam dentro das agências e seus respectivos gerentes de agência do Banco Bradesco - Divisão Empresa e Corporate.

Prospecção de mercado para captação de novos negócios e novos corretores.

Atuação em conjunta com gerentes do banco em canais específicos a fim de gerar oportunidade de negócios em Vida em Grupo, Previdência e Prestamista e Affinity.

Acompanhamento de produção através de relatórios gerenciais por corretor.

---

**NeoRumo Corretora de Seguros**

**Data de admissão: 15/10/2006 - Data de desligamento: 02/12/2008**

**Supervisor Comercial**

Principais atividades: Experiência profissional desenvolvida na Área Comercial com ênfase no atendimento nas corretoras repasses, para auxiliar no que for necessário como treinamento, motivação de equipe e individual para comercialização de planos de saúde, vida e odontológico nos produtos PME e Empresarial.

---

**Grupo Accor Service Brasil - Divisão Ticket Seg**

**Data de admissão: 08/08/2005 - Data de desligamento: 02/10/2006**

**Assistente de Benefícios**

Principais atividades: Experiência profissional desenvolvida na Área Comercial Administrativa com ênfase no Atendimento aos Gerentes Comerciais de forma direta, auxiliando nas negociações junto as operadoras e seguradoras do mercado, elaboração de Propostas Comerciais nos produtos: saúde, vida e odontológico no segmento PME e Empresarial.

Pretensão salarial: A combinar  
Possuo veículo próprio, CNH está em dia  
Tenho disponibilidade para viagens.

## Book Profissional



Homenageado como um dos melhores  
gestores comerciais



Tarde de sorteio de brindes



Noite de confraternização da Ação Comercial no  
**Credicard Hall**



Entrega de Premiação para o melhor corretor  
Premium



Entrega de presentes no Dia das Mulheres



Dia de Treinamento



Dia de Treinamento



Dia de Entrega de brindes



Dia de Voluntariado



Dia de Voluntariado