



ANTONIO DE JESUS BERBER MACIAS

PERFIL PROFESIONAL

Profesional con más de ocho años de experiencia combinada en ventas B2B, banca, seguros y gestión administrativa. Destaco por desarrollar e implementar estrategias de captación y retención de clientes corporativos y de alto valor, optimizar procesos operativos y liderar equipos de alto desempeño. Me caracterizo por la capacidad de manejar simultáneamente múltiples proyectos bajo presión, enfocarme en la mejora continua y construir relaciones de largo plazo con personas tanto internos y externos.

EDUCACIÓN

UNADM, CDMX

Lic. Administración y gestión publica

(Cursando)

ENCIP, Estado de México

Técnico en “Informática
Administrativa”

• Graduado

CONTACTO



55-31-34-03-79



tonyberber1907@gmail.com



Tultitlán, Estado de México.

EXPERIENCIA LABORAL

Dean Torres S.A. de C.V. · Asistente Administrativo

08/2024 – Presente

- Gestión integral de pólizas de seguros GMM y Vida: emisión, modificaciones, endosos, correcciones de documentación y atención de siniestros.
- Coordinación de procesos de cobranza: contacto directo con clientes para programar pagos, conciliación de cuentas y seguimiento puntual de vencimientos.
- Elaboración de reportes de cartera y flujo de caja para gerencia, proponiendo mejoras en el proceso que aceleraron los tiempos de respuesta y redujeron cuellos de botella.
- Soporte en la implementación de un sistema CRM interno, capacitando a todo el equipo administrativo y logrando mayor trazabilidad de los trámites.

Santander México · Gerente Select Digital

04/2019 – 07/2023

- Administración de la cartera “Select Digital” (clientes premium), brindando atención personalizada y diseñando propuestas financieras a medida.
- Diseño y ejecución de campañas digitales B2B para la captación de nuevos clientes corporativos; planificación de email marketing, webinars y demostraciones virtuales.
- Implementación de un protocolo de seguimiento postventa con enfoque en fidelización, generando testimonios y referencias que incrementaron la visibilidad del servicio.
- Liderazgo y coaching de un equipo de cuatro asesores, estableciendo rutas de aprendizaje individualizadas, revisiones de desempeño y planes de desarrollo profesional.
-

CERTIFICACIONES

- AMIB Figura 3 & Figura 1 (octubre 2023)
- PLD (Prevención de Lavado de Dinero)
- Cursos en Seguros y Fianzas
- Curso de Liderazgo y Coaching
- Curso de ventas y post ventas
- Atención a clientes

HABILIDADES

- Ventas B2B y Corporativas: negociación con decisores, diseño de propuestas de valor, cierres de contratos de alto volumen.
- Atención al cliente y seguimiento postventa: experiencia en brindar soporte personalizado, dar seguimiento a solicitudes y generar relaciones de confianza que aseguran la satisfacción y fidelización del cliente.
- Ventas orientadas a resultados y cumplimiento de KPIs: trayectoria comprobada en alcanzar y superar objetivos comerciales mediante una gestión efectiva del pipeline de ventas, análisis de métricas y enfoque estratégico.
- Administración de Seguros: manejo completo de pólizas, siniestros, endosos y cobranza.
- Gestión de Carteras VIP: construcción de relaciones de largo plazo, análisis de riesgo y estrategia de retención.
- Liderazgo y Coaching: formación de equipos, planificación de objetivos y desarrollo de talento.
- Herramientas Tecnológicas: Salesforce, CRM, Office 365, Programas Call Center.
- Idiomas: Español nativo, inglés básico.



Scotiabank México · Ejecutivo Comercial

02/2018 – 01/2019

- Venta de productos financieros (tarjetas, créditos, seguros) a empresas y PyMEs, elaborando y presentando estudios de viabilidad y propuestas de financiamiento.
- Gestión de la apertura y activación de cuentas digitales, impulsando la adopción de canales en línea con capacitación a clientes y seguimiento telefónico.
- Prospección de nuevos negocios mediante visitas corporativas, networking en cámaras de comercio y coordinación con áreas de análisis de riesgo.

Grupo Automotriz Witt · Asesor Profesional de Ventas

07/2017 – 12/2017

- Atención a clientes de alto perfil para la venta de unidades automotrices y planes de seguro; presentación de financiamientos y paquetes de servicios adicionales.
- Organización de eventos de prueba de manejo y promociones mensuales, trabajando de la mano con el departamento de marketing para aumentar afluencia de prospectos.

Citibanamex · Ejecutivo Comercial & Cajero

07/2015 – 07/2017

- Servicio a clientes de ventanilla y área comercial; responsable de arqueos de caja y prevención de fraudes.
- Identificación de oportunidades de venta de productos de inversión y seguros, ofreciendo soluciones financieras integrales.
- Implementación de un protocolo de seguimiento postventa con enfoque en fidelización, generando testimonios y referencias que incrementaron la visibilidad del servicio.