

HORLI de Javier de Diego



DESCARGA MI CONTACTO

Mi trayectoria profesional incluye experiencia en las áreas de comercialización, venta, desarrollo de negocios, tecnología y seguros.

He liderado equipos, optimizado procesos y potenciado estrategias comerciales en empresas familiares, nacionales y multinacionales en los sectores de Telecomunicaciones, eCommerce, Retail, Medios de Comunicación y actualmente en el sector de los Seguros.

Soy un apasionado de la innovación, tecnología, networking y educación continua.

Actualmente me enfoco en generar impacto en el sector asegurador mediante estrategias digitales y relaciones efectivas.



EL ECONOMISTA



Exalumno del Colegio México, Liceo Franco Mexicano y La Ibero

Trabajé en Telmex, El Economista, TodoRetail y una comercializadora de Velas de cumpleaños y Fondue.

Emprendedor en eCommerce del 2000 al 2014.



Agente de Seguros desde 2016

Empecé porque quería aprender a vender pero me encantó la profesión.

Inicié con GNP y actualmente trabajo con más de 20 aseguradoras. Soy Director Consultor en BNI CDMX Oeste.



Me gusta el ciclismo, la naturaleza, el vino, las motocicletas.

Jugué Jai Alai.

He tomado cursos de mecánica automotriz, marketing, sommelier, cortador de jamón y especializaciones en Inteligencia Artificial.



Mi clave del Éxito

Tener consciencia de mis áreas de oportunidad y trabajar en ellas.

HORLI

Habilidades:

Adaptación al cambio, analítico y orientado a resultados.

Objetivos:

Consolidarme como un agente de seguros confiable, creativo y eficiente en la solución de necesidades y en la atención al cliente.

Redes:

BNI, Agencias de seguros, Club Mundet, Motocicletas Triumph, Anfitriones de Airbnb en CDMX, Exalumnos del Liceo Franco Mexicano, Cadenas de Retail.

Logros:

Involucrarme en proyectos multidisciplinarios y lograr llevarlos a resultados concretos y medibles.

Intereses:

Desarrollo personal, Tecnología, Inteligencia Artificial, Vinos, Capacitación y Nuevos negocios.

TOPS

Mi referencia ideal:

Gente consciente de la importancia de contar con un plan de protección y que deseen cuidar su patrimonio y a su familia.

Producto estrella:

Seguro sin validación médica.

Mayor problema resuelto:

Conseguir alternativas para contratar un seguro a personas que tradicionalmente piensan que no pueden asegurarse por problemas de salud, condiciones preexistentes, edad o presupuesto.

¡Si sabes de alguien que piense que no es asegurable, con gusto reviso su caso y buscamos opciones!

Mi historia favorita de BNI:

El origen de la idea de BNI: La reunión donde todos se quejan de la situación y sólo una persona busca no participar en ese pesimismo y aprovechar las oportunidades que se le presentan.

Socio de referencias ideal:

Profesionales interesados en ofrecer a sus clientes una visión que incluya alternativas para hacer frente a situaciones inesperadas.

Referencias ideales

- Enfermos crónicos, pero con dependientes económicos
- Empleados jóvenes, con o sin seguros de prestación
- Trabajadores independientes
- Personas mayores sin seguro de gastos médicos
- Madres proveedoras
- Quién cuida de sus papás
- Familia con niños que tienen alguna discapacidad
- Amigo que tiene varias casas
- Parejas de novios o de recién casados
- Vecino con 3 coches o más vehículos
- Mujeres independientes
- Padres con bebés o futuros padres

Mi negocio depende tradicionalmente de referidos y recomendaciones directas de clientes.

Esferas de contacto

- Médicos especialistas
- Agentes inmobiliarios
- Consultor de negocios
- Educación financiera
- Contadores y fiscalistas
- Insumos para oficinas
- Agencias de viajes
- Servicios de Recursos Humanos
- Servicios y productos infantiles y embarazo
- Notarios
- Vendedores de automóviles
- Agentes de Seguros

Todos los problemas pueden ser grandes, el reto es poder desmenuzarlos para resolverlos desde diferentes perspectivas.