





# DANILO GONZÁLES LINARES

GERENCIA Y DIRECCIÓN COMERCIAL | DESARROLLO Y LIDERAZGO DE EQUIPOS DE ALTO RENDIMIENTO

## CONTACTO

-  Cali, Colombia
-  (+57) 311 - 7111111
-  [danilogonza@gmail.com](mailto:danilogonza@gmail.com)
-  [Danilo González Linares](#)

## PERFIL PROFESIONAL

Administrador de Empresas de la Pontificia Universidad Javeriana, Máster en gestión empresarial del comercio exterior de la Universidad de Buenos Aires y estudios avanzados en administración en California University con amplia experiencia en la formación, supervisión, consolidación y dirección de equipos comerciales de alto rendimiento para empresas de distintos sectores.

Profesional orientado a resultados, con competencias sobresalientes para el cumplimiento de objetivos comerciales estratégicos y planes de expansión a través del liderazgo de equipos comerciales a través de metodologías LEAN, DISC y coaching organizacional.

## EDUCACIÓN

### ADMINISTRADOR DE EMPRESAS

Pontificia Universidad Javeriana  
Bogotá, Colombia | 2003

### MÁSTER EN GESTIÓN EMPRESARIAL DEL COMERCIO EXTERIOR Y DE LA INTEGRACIÓN

Universidad de Buenos Aires  
Buenos Aires, Argentina | 2007

### MANAGEMENT SKILLS SPECIALIZATION

California University  
Los Ángeles, EE.UU. | 2017

## COMPETENCIAS

- Orientación a resultados
- Planeación estratégica
- Trabajo en equipo
- Liderazgo
- Toma de decisiones
- Proactividad
- Comunicación oral y escrita
- Manejo de herramientas ofimáticas

## EXPERIENCIA LABORAL

### METLIFE SEGUROS DE VIDA

#### GERENTE DE AGENCIAS SENIOR 2.0

 Noviembre 2021– Abril 2023


- Responsable de la selección, desarrollo y consolidación de equipos multidisciplinarios de alto rendimiento orientados al cumplimiento de los objetivos comerciales de la compañía.
- Desarrollo, implementación y seguimiento de estrategias comerciales enfocadas en el cumplimiento de los objetivos estratégicos establecidos por la directiva.
- Capacitación, seguimiento y supervisión de equipos comerciales para la comercialización de los diferentes productos de protección y acumulación la compañía, de acuerdo con el modelo consultivo de Metlife y cumpliendo con los estándares y políticas internas.
- Desarrollo de indicadores de gestión (KPI) que permiten realizar el seguimiento de las actividades comerciales y el cumplimiento de los objetivos, identificando oportunidades de mejora y brindando la retroalimentación correspondiente.
- Análisis del mercado y del consumidor, adaptando las estrategias y tácticas de acuerdo con las necesidades y cambios en los hábitos de consumo.

#### Logros Alcanzados:

- ✓ Nombrado mejor Gerente de Agencia 2.0 de los meses de enero, febrero, julio y noviembre del año 2022 y enero 2023.
- ✓ Incremento de la prima anualizada de 110 millones a 975 millones de pesos durante un lapso de año y medio de gestión.
- ✓ Identificación de nuevas oportunidades de negocio en nuevos segmentos y mercados, contribuyendo a la expansión de la unidad de negocio.
- ✓ Incremento de la prima promedio de \$3.100.000 a \$6.500.000 por póliza durante un lapso de año y medio de gestión.
- ✓ Aumento en la productividad por asesor de 1.7 pólizas por mes a 2.5 pólizas por mes durante un año y medio de gestión.
- ✓ Incremento de gerentes de unidad de 5 a 10 gerentes de unidad durante un año y medio de gestión.
- ✓ Aumento de Headcount de asesores comerciales de 21 a 60 asesores comerciales durante un año y medio de gestión.
- ✓ Mantenimiento de la persistencia de pólizas durante el primer año por encima del 97%.

### E.B. GROUP COLOMBIA S.A.S.

#### SENIOR PARTNER Y GERENTE GENERAL

 Octubre 2011– noviembre 2013 | Diciembre 2017 – noviembre 2021

- Generación y planeación de estrategias comerciales orientadas a generar soluciones innovadoras para las nuevas necesidades identificadas en el mercado de intangibles.
- Desarrollo y consolidación de equipos comerciales de alto rendimiento para la comercialización de productos y servicios, cumpliendo con las políticas y estándares de la compañía.
- Desarrollo de estrategias de control, seguimiento y crecimiento para equipo de trabajo de alto de rendimiento, alineando esfuerzos individuales a la consecución de objetivos colectivos.
- Consultoría profesional para el desarrollo de soluciones integrales en implementación y desarrollo de modelo LEAN Comercial Potenciar.

## IDIOMAS

- Inglés Avanzado (B2 M.C.E.R.)

## FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- **Associate Insurance Sales Manager (AISM)**  
LIMRA Talent Solutions International  
Junio 2022 | Bogotá Colombia
- **MPE Modelo Profesional de Excelencia.**  
KINDER BROTHERS INTERNATIONAL,  
Octubre 2017 Bogotá Colombia
- **Líder Coach**  
MAGA, Mayo 2015 Bogotá Colombia  
Equipos de Trabajo de Alto Rendimiento
- **ADEN International Business School,**  
Noviembre 2014 | Bogotá Colombia
- **Coaching Organizacional**  
MCRP Coaching  
Junio 2014 Bogotá Colombia
- **Desarrollo de Una Relación Exitosa de Ventas DISC® Aprendizaje Experiencial.**  
Evolve Change Management,  
Diciembre 2013 | Bogotá Colombia
- **Certificación para Directivos de Contact Center (Examen de Certificación)**  
Teleacción,  
Octubre 2009 | Bogotá Colombia
- **¿Cómo Administrar y Desarrollar Canales de Venta? Teleacción, Septiembre 2009 | Bogotá, Colombia**
- **¿Cómo Gestionar y Medir el Recurso Humano en el Contact Center?**  
Teleacción,  
Mayo 2008 | Bogotá, Colombia

## EXPERIENCIA ACADÉMICA

- **Speaker Universidad HPN**  
Capacitación de equipos comerciales y ejecutivos de ventas en el desarrollo de habilidades y competencias para optimizar sus resultados por medio una metodología práctica.  
Cursos dictados: Destrezas comerciales, liderazgo, reclutamiento, metodología LEAN

## EXPERIENCIA LABORAL

- Desarrollo, gestión, fidelización y satisfacción de equipos comerciales, gestionando los canales de venta de acuerdo con el perfil de los clientes.
- Aplicación de metodología LEAN para la generación de soluciones específicas en los procesos comerciales para llevarlos a ser más eficientes y simples.
- Diseño personalizado de modelos motivacionales para fidelizar a cada uno de los equipos comerciales propios y de nuestros aliados.
- Reclutamiento, seguimiento y supervisión de 25 productores independientes de seguros.
- Apertura de 5 alianzas con compañías de seguros líderes en el mercado para la comercialización de sus seguros a través de nuestra red de productores.
- Incremento de los indicadores de productividad mensual, alcanzado un índice de 1.4 pólizas por productor en el ramo de vida y 1.3 pólizas en salud.
- Desarrollo de equipos comerciales en las ciudades de Cali, Bogotá, Barranquilla y Pereira.
- Diagnóstico en profundidad de las fortalezas y debilidades de los canales, para establecer planes de mejora para nuestros clientes.
- Análisis de mercados objetivo para identificación de los elementos críticos en el proceso de decisión de compra de los consumidores, definiendo las estrategias adecuadas en cada canal para la consecución de los objetivos establecidos.
- Revisión de las estrategias de canales de los competidores para conocer mejores prácticas y poder determinar políticas al respecto.
- Configuración del modelo de distribución a partir de la elección de los canales más adecuados al mercado (zonas/segmentos; directos/ indirectos, etc.).

### METLIFE SEGUROS DE VIDA

#### GERENTE DE AGENCIA Y LÍDER NACIONAL METODOLOGÍA LEAN



Diciembre 2013– noviembre 2017

- Desarrollo y consolidación de equipos comerciales de alto rendimiento para la comercialización de los productos de la compañía, a través de la aplicación de la metodología de venta de la empresa y venta consultiva.
- Generación y planeación de estrategias comerciales que generen soluciones innovadoras para las nuevas necesidades identificadas en el mercado.
- Control y seguimiento de resultados e indicadores de cada equipo de trabajo.
- Generación de soluciones específicas en los procesos comerciales para llevarlos a ser más eficientes y simples basado en la metodología LEAN
- Identificación de oportunidades de mejora en los procesos comerciales del Canal de Vida Individual.
- Desarrollo de una cultura de mejora continua para el beneficio de los equipos comerciales mediante el uso de herramientas que permitirán lograr un cambio en los comportamientos de los miembros del equipo.
- Establecimiento de un enfoque centrado en el cliente tanto interno como externo.
- Aplicación de políticas de transparencia en todos los niveles mediante el uso de datos comprobados, garantizando la fiabilidad de la información.
- Implementación del liderazgo a través de la motivación para impulsar los resultados diarios.

#### Logros Alcanzados:

- ✓ Incremento de la Prima Promedio de \$2.150.000 por póliza a \$4.200.000.
- ✓ Aumento de la productividad por asesor de 1.2 pólizas por mes a 2.2 pólizas por mes.
- ✓ Incremento del HeadCount de Gerentes de unidad de 0 a 5.
- ✓ Incremento del HeadCount de Asesores Comerciales de 0 a 29.

### GENERALI COLOMBIA S.A.

#### DIRECTOR NACIONAL DE MERCADEO MASIVO



Julio 2010– octubre 2011

- Encargado de la gestión comercial para nuevos negocios, prospección, seguimiento y cierre de negocios.
- Desarrollo de estrategias para el lanzamiento y comercialización de productos masivos.
- Capacitación y seguimiento comercial a los gerentes de sucursales para la consecución de nuevas oportunidades con clientes corporativos (B2B).
- Desarrollo de nuevos canales y planes de negocios en los sponsors existentes para venta de productos masivos.
- Potenciar la relación comercial con los Corredores de Seguros y Empresas de Asistencias.