

COMPAÑÍA ESPAÑOLA DE SEGUROS DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN, S.A. COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS, S.M.E, (CESCE)
CONVOCATORIA DEL 11 DE MAYO DE 2026 DE PROCESO DE SELECCIÓN PARA CONTRATACIÓN INDEFINIDA DE UN PUESTO (*)

Plazas Ofertadas: 1

Dirección Comercial de Iberia.

JEFE DE UNIDAD DE INTELIGENCIA DE NEGOCIO (JUN - 2026)

Funciones:

- Recopilar y analizar todos los datos de negocio relevantes y con incidencia en el presupuesto comercial de España y Portugal (número de ofertas emitidas, distribución de las primas y clientes por productos, segmentos, canales y geografías; ratios de conversión, campañas, motivos de anulación de clientes, etc.) que sirvan para apoyar la toma de decisiones estratégicas de la Dirección Comercial.
- Generar informes periódicos sobre el rendimiento comercial y realizar seguimiento de los objetivos comerciales y de las ventas (primas emitidas de seguro de crédito, nueva producción, ingresos por servicios, número de ofertas, ventas aseguradas, etc.) y actividad de corredores, agentes, directo, bancos) y resultados por geografías, así como el comportamiento de fuga de clientes (anulaciones, indicadores de riesgo de fuga, motivos anulación) y el desempeño de la red comercial interna.
- Monitorizar la evolución del mercado asegurador de crédito y caución de España y Portugal, identificar y analizar a los principales competidores en el ramo y el lanzamiento de nuevos productos y servicios, como insurtechs o empresas de financiación, y su impacto en el mercado.
- Dominar todas las funcionalidades de la herramienta Salesforce y proponer y evaluar herramientas tecnológicas que mejoren la gestión comercial, como CRM, soluciones de generación de leads o procesos de integración con mediadores.
- Analizar las necesidades de los clientes y los patrones de compra de las Empresas aseguradas de crédito y caución, para una mejor segmentación, por tamaño, sector, profesionalización en la gestión del riesgo, potencial de crecimiento, comportamiento de compra, exposición al negocio internacional, propensión hacia sectores sostenibles, etc., asegurando la orientación al cliente en los procesos definidos y en el trato con mediadores de seguros.
- Colaborar en la definición y desarrollo de iniciativas y campañas comerciales de Marketing para la mejora de la competitividad y el desempeño comercial, en el ámbito asegurador de crédito.
- En estrecha colaboración con las áreas de Innovación, colaborar en el seguimiento de pilotos de nuevas soluciones tecnológicas en el ámbito de seguros, evaluando su viabilidad y valor añadido y participar en diferentes iniciativas de mejora de sinergias dentro del Grupo Cesce a nivel nacional e internacional.
- Participar en proyectos relacionados con la mejora de la operativa comercial y la simplificación de procesos en la comercialización y distribución de seguros de crédito.

Requisitos Específicos:

- Grado/ Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas, Economía, Finanzas, Ciencia de Datos o similares.
- Nivel alto de inglés (equivalente a C1).
- Al menos diez años de experiencia realizando las funciones descritas o relacionadas en el Sector Asegurador, preferentemente en el ramo de crédito y caución
- Nivel de usuario experto en Salesforce dominando las funcionalidades de informes, paneles, descargas, filtros, etc.

Requisitos Valorables:

- Formación relacionada con el contenido del puesto y del área de actividad.
- Otros idiomas.
- Experiencia previa en empresas del grupo Cesce.

Madrid, 11 de mayo de 2026