

INGRID ALEJANDRA BONILLA MOREIRA

ESPECIALISTA EN BANCA

OBJETIVO PROFESIONAL

Formar parte de una Entidad Bancaria que ofrezca soluciones de financiamiento e inversión a diversos segmentos del mercado, para poder aportar con mi experiencia adquirida a lo largo de los años en la Gestión de Negocios y de Riesgos para lograr los objetivos organizacionales a través de la responsabilidad y compromiso que le imprimo a mi labor. Manejar todo tipo de clientes es mi pasión, y brindar un aporte en el crecimiento de su negocio o proyecto, es muy satisfactorio para mí.

EXPERIENCIA LABORAL

Analista de Servicio al Cliente

SERVICIO DE CESANTÍA DE LA POLICÍA NACIONAL - Jun 2017 – Actualidad
Fondo de Inversiones de Servidores Policiales

- Gestionar la atención a Servidores Policiales para brindar soluciones de financiamiento en los diferentes productos disponibles.
- Realizar desembolsos de operaciones hipotecarias hasta \$ 200.000,00 dólares de los Estados Unidos de América.
- Mantener y controlar los indicadores de eficiencia para incrementar el número de operaciones del portafolio de productos.
- Coordinar diversas capacitaciones para mejorar el rendimiento del personal de la Agencia Guayaquil.
- Organizar la asistencia a reuniones de inversiones, para reportar a la Gerencia el rendimiento de los diferentes instrumentos de inversión, colocados en el Mercado de Valores y Empresas.

Jefe de Agencia

BANCO DEL LITORAL- Ago 2015 - Nov 2015 (Residencia Manta)
Banco Privado

- Elaborar reportes de gestión de todos todo el personal a mi cargo.
- Manejar integralmente de la Agencia.
- Controlar las bóvedas de efectivo, para su cuadro y custodia.
- Realizar la gestión comercial integral de todos los productos del activo y pasivo.
- Liderar el comité de crédito para aprobar las operaciones ingresadas.
- Elaborar reportes para la toma de decisiones de aumentos de cupo que excedían mi nivel de aprobación a la Gerencia.

Asistente de Riesgos de Crédito

BANCO NACIONAL DE FOMENTO - Oct 2014 - Jul 2015
Banca Pública

- Elaborar reportes de gestión de todos los Analistas de Riesgos de la Zonal Guayas.
- Organizar y controlar el número de trámites asignados a cada ejecutivo para su respectiva gestión.
- Negociar y liderar con diferentes departamentos involucrados en el proceso de crédito el intercambio de información para mejorar la eficiencia en los procesos
- Realizar informes de riesgos para recomendar o no la viabilidad de un proyecto.
- Gestionar la calificación de los activos de Riesgo, de la cartera de clientes asignada.



📍 Guayaquil - Ecuador

✉️ ingrid_alejandrab@hotmail.com

☎️ 0999096041

🌐 <https://www.linkedin.com/in/alejandra-bonilla-banca-finanzas-inversiones/>

COMPETENCIAS LABORALES

Capacidad de Análisis y síntesis.

Excelente Gestión Comercial y de Servicios.

Técnicas de negociación aplicadas a Banca y Mercados Financieros.

Formación y entrenamiento de personal.

Excelente capacidad de adaptación a cualquier plaza que me asignen.

Contratación local e internacional.

Manejo de COBIS Y ATLAS.

Microsoft Excel Intermedio.

EDUCACIÓN

Universidad Tecnológica Ecotec
Sede Guayaquil
Julio 2021 - Actualidad
Maestría en Gestión Financiera e Inversiones

Instituto Técnico Superior de Economía Social, Popular y Solidaria
Diplomado en Economía Popular y Solidaria
Mayo 2021 - Junio 2021

Universidad San Francisco de Quito - Bolsa de Valores de Quito
Septiembre 2020 - Noviembre 2020
Especialización Superior en Finanzas y Mercado de Valores
Operadora de Valores

Universidad de Guayaquil
Junio 2001 - Marzo 2016
Ingeniera Comercial

Inglés básico (oral y escrito)
Cursando Estudios

Jefe de Productos y Servicios

BANCO TERRITORIAL S.A. - May 2007 – Mar 2012

Banco Privado enfocado a nicho de Tarjetas de Crédito

- Liderar y elaborar el proceso para mantener e incrementar la captación de productos activos y pasivos.
- Elaborar reportes para monitorear la gestión comercial de todos los canales de venta.
- Gestionar y coordinar la capacitación y supervisión de todas las agencias mi cargo, con el fin de mejorar la eficiencia en los procesos e incrementar la rentabilidad del banco, por cada unidad de negocio.
- Negociar con clientes corporativos beneficios y descuentos.
- Participar en el comite de calidad y productividad con el fin de sugerir nuevos productos y mejorar los ya existentes.
- Controlar los saldos de las cuentas pasivas del Banco.
- Emitir de reportes para la Gerencia y Junta General de Accionistas.
- Participar en la realización y control de proyectos especiales. con miras a fortalecer la presencia del banco a nivel nacional.

Ejecutivo de Captaciones y Servicios Bancarios

Banco Procredit- May 2007 – Mar 2008 (Residencia: Guayaquil - Quito - Cuenca)

Banco Privado con capitales alemanes

- Realizar captaciones de productos del pasivo en el área asignada.
- Negociar con los socios asignados tasas y plazos para la renovación de inversiones.
- Implementar iniciativas de ahorros en escuelas y colegios para incrementar la aceptación de la cuenta para niños.
- Desarrollar estrategias de comunicación con los clientes de retail que tenían cargos claves en diferentes organizaciones y gremios para dar charlas consecutivas con el fin de captar al mayor número de clientes para el banco.
- Realizar reportes de mi gestión comercial, semanales y mensuales.