

CECILIA ARIAS LEÓN

www.linkedin.com/in/cecilia-arias-león

Dirección de Negocios/ Estrategia / Desarrollo de Productos

Gerente de Negocio y Estrategia con experiencia en construcción de propuesta de valor de productos activos, pasivos y servicios financieros, más de 20 años de experiencia en el sistema financiero liderando equipos comerciales, operaciones y de construcción; me apasiona la formación de equipos de alto desempeño, desarrollo de proyectos con niveles de alta complejidad o riesgos, para logro de resultados con impactos positivos en empresa y sociedad; competente para potenciar capacidades en pensamiento estratégico, liderazgo de equipos masivos y toma de decisiones en escenarios de incertidumbre.

- Liderazgo de equipos comerciales producto y segmento.
- Construcción de campañas de impulso comercial canal de ventas y atracción de clientes.

Experiencia Laboral

Consultor a la Gerencia General – Banco de Nación – Perú
fecha

noviembre 2021 a la

Banco del Estado Peruano con mayor número de oficinas a nivel nacional (571), con activos totales por S/44,163 mil millones soles y cartera de crédito por S/8,462 mil millones de soles y más de 5000 trabajadores.

Los proyectos en los que actualmente estoy asesorando son:

- Evaluación y formulación del modelo de negocio para la atención de segmento Mype cliente final.
- Reformulación del modelo de canales de atención no agencias del Banco.
- Reformulación de indicadores de medición de las gerencias y sub gerencias del Banco.

Consultor de Estrategia y Modelos de negocio

Setiembre 2020 a la fecha

Asesor independiente para: formulación, evaluación de nuevos modelos de negocios, construcción de propuesta de valor para productos y servicios financieros de corte masivo. Formulación de malla curricular para programas de especialización y post-grado relacionados a temas de micro y pequeña empresa.

- Rediseño de modelo de abordaje al mercado e implementación de herramientas tecnológicas para atención de pacientes para tres franquicias de las Clínica Multident.
- Formulación de la malla curricular del programa de especialización en microfinanzas para la Universidad Continental.
- Formulación del modelo de negocio (comercial, riesgos, cobranzas, mercadeo) para la fintech “Deapie”.

BANCO PICHINCHA DEL PERU

setiembre 2009 – junio 2020

Banco Multisegmento pertenece al Grupo ecuatoriano Pichincha con presencia en 6 países, con utilidades anuales de US\$15 millones de dólares al año y con más de 2000 empleados en el Perú

Gerente Principal de Banca Emprendedora

2017 - 2020

Gestión de la Estrategia de Negocios del segmento emprendedor (micro y pequeña empresa) con el objetivo de asegurar los niveles de rentabilidad para el segmento. Con reporte a la Vicepresidencia de Negocios de Banca Mayorista supervisando a 3 Gerencias Territoriales Comerciales, 1 Jefatura de Planificación Comercial y 1 Jefatura de Monitoreo Metodológico con 400 colaboradores en total.

- Revertir pérdida en el margen financiero neto a punto de equilibrio durante el primer año.
- Reconfigurar el portafolio y estructura de productos de la cartera (comercial, producción, agropecuario y otros).

- Generar margen financiero neto positivo de 25% y 27% respecto de los ingresos financieros en los siguientes años.
- Duplicar el saldo del portafolio y crecer en 40% en clientes del segmento objetivo de la Banca.
- Incrementar la productividad de los asesores comerciales en un 50% y disminuir la planta de asesores en un 15%.
- Reducir el nivel de rotación de los asesores de 47% a 20%.
- Implementar la escuela de formación de asesores graduando 80 nuevos colaboradores en 2.5 años.
- Rediseñar la metodología de evaluación de créditos, seguimiento comercial y asignación de autonomías generando incremento de tiempo comercial en 15%.
- Mejorar los ingresos financieros 20% y 12% respectivamente 2018 y 2019.
- Mejorar los ingresos no financieros respecto de ingresos financieros de 8% a 10.5%.
- Reenfocar los Kpis para remuneración variable de acorde a objetivos estratégicos logrando reducir el gasto en 13%.

Gerente de Productos Activos y Pasivos Segmento Banca Minorista

2015 - 2017

Gestión de la oferta de valor y segmento en los productos (créditos hipotecarios, convenios, micro - pequeña empresa y productos pasivos). Con reporte a Gerencia central de banca minorista supervisando a 3 Jefaturas de productos y segmento en total 30 personas.

- Definir estructura del portafolio para cada segmento de negocio micro-pequeña empresa, convenios, hipotecario considerando los productos de vinculación de pasivos y servicios financieros.
- Diseñar nuevas herramientas de campo para equipos comerciales permitiendo mejorar tiempos de entrega de productos de 1 día en (micro-pequeña empresa y convenios).
- Rediseñar procesos de aprobación y formalización reduciendo el tiempo de atención de 25 días a 10 días en créditos hipotecarios.
- Rediseñar el proceso de contratación y cobranza de nóminas en producto créditos por convenio generando reducción del gasto de provisión en 12% respecto a años anteriores.
- Incrementar participación de mercado en créditos hipotecario (vivienda social) en 2%.
- Mantener participación de mercado del 8% en los créditos por convenio.
- Disminuir el gasto anual en campañas y bonos 7% sin afectar el nivel de productividad de los equipos comerciales.
- Incrementar el nivel de venta cruzada en créditos hipotecarios, créditos convenios y micro-pequeña empresa a 2.1 con productos pasivos y servicios financieros.
- Diseñar e implementar nueva herramienta móvil in house para atención de la demanda en campo.
- Desarrollar nuevas plazas sin presencia de equipo comercial directo para el producto de convenios, contribuyendo con el 15% de facturación mensual.
- Desarrollo de nuevos canales de venta para los productos hipotecario, micro-pequeña empresa y convenios generando un incremento de ventas de un 20%.

Gerente Zonal Comercial

2012 - 2015

Gestión integral (comercial y operativa) de ocho oficinas a nivel nacional. Reportaba al Gerente Comercial de Banca Minorista supervisando a 8 Gerentes de Oficina con un total de 200 colaboradores administrando un volumen de negocio de S/550Millones de activos y pasivos.

- Gestione la venta, aprobación de créditos y cobranza de micro y pequeña empresa de los sectores productivos agricultura (en el norte de país producción de arroz y banano orgánico) pecuario (en sur de Lima y sur de país crianza de animales menores), sectores de comercializador y producción y servicios varios a nivel nacional.
- Revertir desviaciones negativas respecto de los presupuestos comerciales y de rentabilidad de las unidades de negocio, llegando a generar en el primer año punto de equilibrio y generación de utilidades, siendo premiada como la zonal con mayor contribución en la banca minorista en 2014.
- Incrementar de productividad comercial de equipos operativos en oficina en 30%.
- Disminuir a menos de 3% de observaciones de los equipos de seguimiento de cartera y auditoria de equipos comerciales y equipos operativos de oficina.

- Penetrar nuevas plazas de venta de créditos por convenios incrementando participación en 35%, 20% y 10% respectivamente.
- Atraer nuevos promotores inmobiliarios en la zona logrando incrementar ventas de crédito hipotecario de 35%, 20% y 15% respectivamente
- Reducción de indicador de provisión respecto de ingresos de 25% a 17% en total de productos.
- Reducción de rotación de equipo comercial y operaciones de 20% a 7%

Jefe de Oferta de Valor de Productos Pasivos y Activos de Banca Minorista **2009 - 2012**

Gestión integral de la oferta de productos activos, pasivos y servicios de la Banca Minorista. Reportaba al Gerente Marketing y Segmentos supervisando 4 Especialistas y en total 18 personas.

- Rediseñar cartera de productos en depósitos a plazo logrando incrementar los pasivos en 20% interanual.
- Reconfigurar la estructura de fondeo del canal red de agencias logrando incrementar la participación de la cuenta de ahorros respecto depósito a plazo, a través del lanzamiento de nuevos productos en ahorro en segmentos específicos.
- Implementar el centro de negocios hipotecario – inmobiliario y construir el portafolio de productos y servicios para el segmento hipotecario.
- Renegociar estructura de comisiones con principales proveedores, logrando generar para la banca S/1M al año por negociación con Money Gram, S/2M con compañías de seguros.
- Implementar nuevos productos y servicios financieros generando ingresos adicionales por S/500K al año.
- Implementar cobertura de riesgo para créditos mivivienda recuperando ingresos por S/800k.
- Reconfigurar procesos de atención en productos activos liberando 2 horas diarias para trabajo comercial.
- Incrementar base de clientes nuevos para segmentos masivos de convenios e hipotecarios logrando crecer en 20% la base de clientes.

BANCO INTERAMERICANO DE FINANCAS

Banco Multisegmento con utilidades anuales de US\$47 millones de dólares al año.

Ejecutivo de Promoción de Negocios Inmobiliarios **junio 2006 a agosto 2009**

Gestor de cartera de proyectos inmobiliarios y generadora de oferta hipotecaria. Reportaba a la Gerencia del Centro Inmobiliario – Hipotecario trabajando de manera matricial con los Gerentes de Oficina así como Ejecutivos de Banca Personas, reportando directamente 2 personas y matricialmente 6 oficinas.

- Mejorar el nivel de utilidad de los proyectos inmobiliarios negociando comisiones de estructuración y generando ingresos extraordinarios por el orden de S/500K al año.
- Incrementar la oferta de vivienda en 35% en el segmento objetivo del centro.
- Implemente mejoras en los procesos de aprobación, formalización y desembolso de líneas a los constructores reduciendo el tiempo de 60 días para el primer desembolso a menos de 30 días.

BANCO WIESE SUDAMERIS

Banco Multisegmento hoy opera en el país como Banco Scotiabank con utilidades superiores a US\$450M.

Funcionario de Negocios/Jefe Operaciones /Jefe de Banca **1999 - 2005**

Gestora de cartera de productos de banca personal, banca pequeña empresa. Reportaba a la Gerencia de oficina de la división comercial de banca minorista, teniendo a cargo 10 colaboradores (cajeros y plataformas)

- Disminuir el nivel de observaciones de los equipos de auditoria con nota de desempeño alto.
- Participar en proyecto de nuevas oficinas en centros comerciales Plaza Veá, siendo premiada como mejor oficina en 3 ejercicios.

- Incrementar el tamaño de cartera administrada en segmento de banca personas en y pequeña empresa sobre cumpliendo los objetivos comerciales y de calidad de atención.

Experiencia Docente

- Docente Maestría Gestión Integrada en Seguridad y Salud Ocupacional y Medio Ambiente de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos (2021 a la fecha)
- Docente Post Grado Universidad Continental Especialización Dirección y Gestión en Microfinanzas
- Docente de Post Grado Universidad Nacional UNI – Diplomado de Microfinanzas e Inclusión Financiera.
- Curso: Habilidades Gerenciales, Sistema Financiero, Planeamiento y Marketing Estratégico, en el Instituto de Formación Bancaria (IFB) hoy Certus, Lima, Perú, 2006 – 2011

Estudios

Programa Internacional de Directores de Empresas – EY y Pacifico Bussines School 2022
MBA, con título de experto en gestión de Proyecto Universidad Juan Carlos III de España, 2019
Titulo Experto Gestión de Proyecto – Escuela de Negocios EOBS – España, 2019
Programa Internacional de Alta Dirección Microfinanzas 1er Puesto. Esan, Lima, Perú, 2018
MBA, Universidad Ricardo Palma, Lima, Perú, 2005
Licencia en Economía, Universidad Ricardo Palma, Lima, Perú, 1999

Estudios Complementarios

- Gestión de Proyectos con Metodologías Agiles y Enfoque Lean, Fundación Telefonica, 2020
- Marketing Digital, Fundación Telefonica, 2020
- Programa Marketing y Ventas, Esic, Madrid, España, 2018
- Seminario de Alta Dirección Entidades Financieras, Bogota, Colombia, 2018
- Gestión en Microfinanzas, Programa Boulder MFT en Español, Mexico, 2017
- Nivel de inglés: intermedio
- Nivel de ofimática: intermedio

Otros

Presidente Comité de Microfinanzas – Asociación Peruana de Finanzas (2020 a la fecha)