

Objetivos para EJECUTIVO DE NUEVOS NEGOCIOS



Business Área	Objective Title	Description	PUESTO
Branch and MSF	NECESIDADES SATISFECHAS	Apoyar a los clientes con soluciones basadas en necesidades para satisfacer una amplia gama de necesidades.	ENN
Branch and MSF	CITAS CON LOS CLIENTES	<p>Tener citas o contactos significativos con el cliente (ya sea cara a cara o de forma virtual) que cubran cualquier etapa del proceso de ventas. Esto incluye reuniones con clientes empresariales, cuando corresponda.</p> <p>Ejemplos de citas o contactos significativos con el cliente son: actualización de mercado/producto, investigaciones, revisiones individuales / financieras, finalización del cuestionario de perfil de riesgo, análisis de necesidades, análisis de recomendaciones, ejecución de órdenes y revisiones regulares.</p> <p>Nota: ni la programación de citas ni las llamadas de recordatorio cuentan.</p>	ENN
Branch and MSF	CAPTACIÓN DE CLIENTES - NUEVOS AL BANCO	Nuevo al banco: contribuye al número total de clientes nuevos y reactivados empresariales, premier, avanzados (o equivalentes) y de banca personal que se han adquirido	ENN