

Título del Puesto: Especialista en Capacitación – Ventas de Seguros

Ubicación: América Latina

Tipo de Trabajo: Tiempo Completo / Remoto

Acerca de Olé:

Olé Life es una startup líder en Insurtech que está transformando la industria de seguros en Latinoamérica. Con más de 30 años de experiencia en el sector asegurador de la región, fuimos los primeros en lanzar un seguro de vida 100% digital. Nuestra misión es revolucionar la forma en que se compran y venden los seguros, aprovechando soluciones impulsadas por la tecnología. Tras completar la ronda de inversión Serie A más grande en la historia de las Insurtech en LATAM y asegurar a PayPal Ventures como inversor en 2025, seguimos escalando rápidamente. Actualmente, contamos con más de 5,000 miembros y 3,500 agentes en 30 países, impulsando la inclusión financiera y la protección a través de soluciones digitales innovadoras.

Descripción del Puesto:

¿Te encanta ayudar a otros a crecer? ¿Tienes pasión por la capacitación y el desarrollo de talento? En Olé Life estamos transformando la industria de los seguros en América Latina, y buscamos un Especialista en Capacitación para fortalecer a nuestros asesores con el conocimiento y las herramientas necesarias para el éxito.

Responsabilidades Principales:

- Impartir capacitaciones dinámicas sobre productos de seguros, herramientas digitales y estrategias de ventas.
- Acompañar a nuevos asesores en su proceso de onboarding, asegurando su integración eficiente.
- Reactivar asesores inactivos, brindándoles entrenamiento y apoyo para relanzar su actividad comercial.
- Crear materiales de formación de alto impacto (presentaciones, guías, webinars, tutoriales en video).
- Proporcionar mentoría y coaching continuo para impulsar el desempeño en ventas.
- Trabajar en conjunto con los equipos de ventas y marketing para alinear la capacitación con los objetivos estratégicos.

Habilidades Requeridas:

- Experiencia en capacitación de asesores de seguros o en un puesto similar en servicios financieros.
- Conocimiento profundo en ventas de seguros, plataformas digitales y engagement de asesores.
- Español nativo o avanzado, con buen dominio del inglés.
- Habilidades excepcionales de comunicación y presentación—sabes cómo conectar con la audiencia.
- Experiencia desarrollando materiales de capacitación efectivos (Canva, tutoriales en video, webinars, etc.).
- Manejo de herramientas digitales y plataformas de formación.

- Proactividad y autonomía para trabajar en un entorno remoto.

Qué Ofrecemos:

- Forma parte de una startup innovadora y en crecimiento acelerado.
- Trabajo remoto en un ambiente dinámico y colaborativo.
- Oportunidades de desarrollo y aprendizaje continuo.
- Impacta directamente en la formación y éxito de los asesores.

Cómo Postularse:

Por favor, envía tu currículum a careers@olelife.com. ¡Esperamos conocer más sobre lo que puedes aportar a nuestro equipo!



Job Title: Training Specialist – Life Insurance Sales

Location: Latin America

Job Type: Full-Time / Remote

About Us:

Olé Life is a leading Insurtech startup transforming the insurance industry across Latin America. With over 30 years of experience in the LATAM insurance space, we were the first to introduce a fully digital life insurance product in the region. Our mission is to revolutionize how insurance is bought and sold by leveraging technology-driven solutions. After completing the largest Series A round in LATAM Insurtech history and securing PayPal Ventures as an investor in 2025, we continue to scale rapidly. Today, we have 5,000+ members and 3,500+ agents across 30 countries, driving financial inclusion and protection through innovative digital solutions.

Position Overview:

Do you love helping people succeed? Are you passionate about coaching and training? Olé Life is shaking up the life insurance industry in Latin America, and we're looking for a Training Specialist to empower our advisors with the knowledge and tools they need to thrive.

Key Responsibilities

- Deliver engaging training sessions on life insurance products, digital tools, and sales techniques.
- Onboard new advisors, ensuring they feel confident navigating our systems and processes.
- Re-engage inactive advisors, helping them get back on track with training and support.
- Develop high-impact training materials (presentations, guides, webinars, video tutorials).
- Provide ongoing coaching and mentorship to help advisors hit their sales targets.
- Collaborate with sales and marketing teams to align training initiatives with company goals.

Required Skills:

- Proven experience training insurance advisors or working in a similar role in financial services.
- Strong understanding of insurance sales processes, digital tools, and advisor engagement.
- Fluent in Spanish, with professional-level English proficiency.
- Excellent public speaking and presentation skills—you know how to keep an audience engaged.
- Experience creating training content (Canva, video tutorials, webinars, etc.).
- Tech-savvy and comfortable using CRM tools and digital learning platforms.
- Self-motivated and independent—you thrive in a remote work environment.

What We Offer

- The opportunity to be part of a fast-growing Insurtech startup in LATAM.
- A collaborative and dynamic work environment that values innovation.
- Professional development opportunities and career growth potential.
- Make a direct impact on the success of our advisors and the company.

How to Apply:

Please submit your resume and cover letter to careers@olelife.com. We look forward to learning more about what you can bring to our team!