



RESUMEN

Trece años de experiencia liderando proyectos orientados al cumplimiento de metas, relacionados con medios de comunicación, desarrollo de marca, creación de imagen, posicionamiento, fidelización y creación de alianzas estratégicas.

Levantamiento y ejecución de proyectos, liderando directamente el desarrollo comercial, administrativo, operacional y tecnológico.

Manejo directo de cartera de clientes y de fuerza de venta, creación de estrategias y alianzas comerciales que permiten la motivación del equipo de venta y cumplimiento de metas.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

AGOSTO 2014

UNIVERSIDAD DEL DESARROLLO / FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS

Directora Ejecutiva Diplomados MOOCS

www.diplomadosMOOCS.com

En agosto 2014 ingresa a la Universidad del Desarrollo con el fin de implementar, desde la universidad, cursos MOOC (Massive Open Online Courses). Estos cursos son dictados en español desde una plataforma en EEUU que permite el trabajo en equipo con alumnos de diferentes países del mundo.

Paralelamente desarrolla un programa de Diplomados con clases presenciales en Chile que incluyen un viaje de una semana a Silicon Valley para visitar las Universidades de Stanford y Berkeley, asistir a clases con la profesores de la Universidad de Stanford Chuck Eesley Ph.D. MIT y Tina Seeling Ph.D. Stanford. También consideran visitas a empresas tales como Google y Groupon en Silicon Valley–EEUU, guiadas por los ejecutivos Darío Benavides Ph.D. Stanford y Francisco Larraín MBA Stanford, respectivamente. Todo lo realiza en conjunto con los profesores Patricio del Sol Ph.D. Stanford y Rodrigo Jordán Ph.D. Oxford.

ENERO 2011 – JULIO 2014

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DE CHILE / DIPLOMADOS INGENIERÍA INDUSTRIAL UC

Gerente General Clase Ejecutiva

Trabaja directo con Patricio del Sol Ph.D.

www.claseejecutiva.cl

En enero 2011 asume como gerente general de Clase Ejecutiva, Diplomados de Ingeniería Industrial UC. En 3 años logra un crecimiento de un 900% , dejando el proyecto con una proyección de alcanzar el 1.000% a fines del 2014. El programa de Clase Ejecutiva tiene 16 años en el mercado, e históricamente había mantenido un) crecimiento anual de un 10%.

- Abrió nuevas líneas de negocio, cursos, seminarios y diplomados, lo que permitió aumentar las ventas y utilidades, controlando los costos fijos.

JULIO 2010 - ENERO 2011

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DE CHILE / FACULTAD DE INGENIERIA CIVIL

Subdirectora de Desarrollo Organizacional

Trabaja directo con decano Juan Carlos De la Llera Ph.D.

www.ing.puc.cl

En junio 2010, asume como Decano en la Facultad de Ingeniería, Juan Carlos De la Llera y parte importante de su nuevo proyecto y desafío está orientado a mejorar la “Calidad de Vida” en la Escuela.

- Responsable de mejorar la relación entre profesores, detectar las necesidades más presentes, conocer a todas las personas que trabajan en la Escuela, promover una relación más cercana y preocupada del día a día y generar el mejor lugar para trabajar en Chile. Lidera la comunicación entre profesores, alumnos y ex alumnos, potenciar el Espíritu Ingeniero UC.

AGOSTO 2009 - MARZO 2010

EL MERCURIO S.A.P. / GERENCIA NUEVOS NEGOCIOS

Jefe Comercial Club de Lectores

Trabaja directo con Juan Enrique Canales Besa.

www.emol.com

En agosto 2009, la empresa El Mercurio cambia la administración del Club de Lectores, reorientando el negocio de sólo “Fidelizar” a “Rentabilizar y Fidelizar”.

- Responsable del nuevo desarrollo comercial, administrativo y operativo del Club de Lectores: Revista Club de Lectores, Ventas Especiales, Venta de Tickets y Beneficios, entre otros. Lidera el desarrollo de nuevos negocios del Club, alianzas de riesgo compartido con empresas externas y la reestructuración del área de ventas (políticas de tarifas, carteras, etc.) y del área administrativa (SAP, informes de gestión, etc.). Responsable, asimismo, del desarrollo del presupuesto 2010 del Club de Lectores.

MAYO 2009 - AGOSTO 2009

OMNICOM GROUP / BBDO / FINISH S.A

Gerente General

Trabaja directo con Martín Subercaseaux.

www.bbdo.cl

Productora Audiovisual con más de 10 años en el mercado que pertenece al holding OMNICOM GROUP, administrada en Chile por BBDO.

- Responsable de realizar el levantamiento, reestructurar la administración y reducir los costos. Se logró facturar todos los trabajos pendientes de años 2008 y 2009. Una vez obtenidos los resultados del levantamiento, se decide en conjunto cerrar la empresa.

AGOSTO 2006 - ENERO 2009

GRUPO DIGITAL S.A. / TORONTO TRUST

Gerente General

Trabaja directo con Daniel Orezza, Michele Golodetz y Christopher Bosler.

<http://www.grupodigital.cl/es/>

En agosto 2006 asume la responsabilidad de desarrollar y liderar el primer proyecto en Chile de publicidad vía pública LEDs. Después de 2 años logra levantar la empresa, con una excelente imagen y reconocimiento de mercado, y venderla a la prestigiosa empresa de publicidad en vía pública SUR Media (Empresas Grupo El Mercurio).

- Directamente responsable de la planificación comercial, administrativa - financiera, operacional y tecnológica de la compañía, alcanzando y superando las metas establecidas. Desarrollo de alianzas estratégica con El Mercurio y con canales de televisión. Responsable de formar equipos de trabajo, desarrollar estrategias y líneas de negocio, construir marca e imagen, diferenciándolos del mercado mediante estrategias de fidelización que constituyeron la base para lograr contratos a largo plazo y renovaciones, dando estabilidad a la empresa.
- Experiencia en trabajar con clientes, agencias de medios, agencias creativas, proveedores nacionales e internacionales. Fuerte desarrollo en el área de ventas, marketing, publicidad y medios de comunicación, imagen y servicio al cliente.

AGOSTO 2001 /AGOSTO 2006

EL MERCURIO

Ingeniero de Proyectos

Trabaja directo con Juan Enrique Canales Besa y Rodolfo Álvarez Rapaport.

www.emol.com

AGOSTO 2002 /AGOSTO 2006, GERENCIA NUEVOS NEGOCIOS

- Responsable de desarrollar y liderar nuevos negocios de la empresa. Desarrollo e implementación comercial y tecnológica de sitios Web. Apoyo en la gestión comercial y administrativa sobre productos opcionales que circulan con el diario, contacto con proveedores y clientes, selección de productos, redacción de contratos, manejo de stocks de productos y su distribución a lo largo de todo el país, relación con agencias, manejo de pauta de publicidad y campañas de marketing.

AGOSTO 2001 /AGOSTO 2002, GERENCIA DE OPERACIONES

- Levantamiento del proceso productivo, operacional y comercial del diario. Desarrollo e implementación de software de logística para coordinar las diferentes áreas del diario (editorial, ventas, imprenta, prensa y despacho), sistema que aún sigue vigente en El Mercurio.

EDUCACIÓN

INGENIERO CIVIL INDUSTRIAL MENCIÓN QUÍMICA

Pontificia Universidad Católica de Chile.

Titulada año 2001.

www.puc.cl