



**JACQUELINE GODOY GONZALEZ**  
**Ingeniero Comercial**  
**Licenciada en Ciencias de la Administración de Empresas**  
**Contador General**

## **PERFIL PROFESIONAL**

---

Ingeniero Comercial, licenciada en Ciencias de la Administración de Empresas y Contador. Egresada de la Universidad Real, Titulada en la Pontifica Universidad Católica de Chile. Con 17 años de experiencia laboral en áreas financieras, administrativas y comerciales. Responsable, planificada, organizada, creativa, con iniciativa y puntualidad, con buen manejo de relaciones interpersonales, facilidad para trabajar en equipo, así como para identificar, corregir, y resolver problemas. Gran capacidad para administrar, coordinar y liderar áreas dentro de la Empresa. Eficiente en trabajos bajo presión, cumpliendo con los estándares de calidad requeridos y fuertemente orientada al logro de objetivos y Metas. Habilidad en la toma de decisiones y en negociaciones, alta capacidad analítica. Con credibilidad para comprometer y movilizar a su equipo de trabajo en forma proactiva y flexible.

---

## **OBJETIVO LABORAL**

Desearía formar parte de esta prestigiosa y sólida empresa, para seguir desarrollando mi carrera profesional, y ampliando mi experiencia en los campos de Finanzas, Administración, Desarrollo de Nuevos Negocios, u otra área afín, contribuyendo en el desarrollo, intereses y crecimiento de la empresa, aportando mis conocimientos, experiencia y habilidades adquiridas, poder demostrar mi capacidad a enfrentar nuevos desafíos, logrando objetivos que impliquen un crecimiento personal y laboral.

---

## **ANTECEDENTES ACADEMICOS**

**1990-1996 Título: INGENIERO COMERCIAL, y Licenciada en Ciencias de la Administración de Empresa**, Egresada de la Universidad Real de Chile, Examen de Grado rendido y aprobado con Distinción en la **Pontificia Universidad Católica de Chile, Facultad de Economía y Negocios - Campus San Joaquín.**

**1982-1986 Título: CONTADOR GENERAL**, Egresada y Titulada del Instituto Comercial Blas Cañas, Santiago.

## **ANTECEDENTES LABORALES**

**Constructora M.O.M Ltda. (Mayo 1996 a Junio de 2000)**

**Giro: Constructora**

**Cargo: Gerente de Administración y Finanzas**

Responsable de la confección de: Estados financieros, presupuesto de Capital, Apalancamiento operativo, financiero y total de la empresa, reportando directamente al Gerente General, jefe inmediato. Desarrollo y supervisión de Políticas de Crédito y Cobranza. Analizar el Balance elaborado por el Jefe de Contabilidad y presentar los Estados de Resultados al Gerente General. Determinar de acuerdo al Flujo de Caja, el momento oportuno para efectuar gastos, provenientes de las áreas administrativas (viáticos, gastos administrativos, transferencias de fondos, impuestos, entre otros), gestionar fuentes de financiamiento al corto y al largo plazo., Negociar con bancos para el financiamiento de los proyectos y planes de crecimiento de la empresa. Contacto con Proveedores en la compra de Materias Primas. Controlar las inversiones financieras (fondos mutuos, Depósitos a Plazo, entre otros).

**Logros:** Cumplimiento de Créditos adquiridos, de manera oportuna, tanto con Bancos como con Proveedores, demostrando una excelente imagen de liquidez como Empresa del rubro. Se implementó un reporte para seguimiento de stock de materias primas en Bodega. Se desarrollaron e implementaron herramientas de control de presupuesto para las distintas áreas de la empresa.

**Sociedad Soluciones Informáticas Ltda. (Julio de 2000 a Febrero de 2002)**

**Giro: Servicios Informáticos.**

**Cargo: Product Manager**

Desarrollo de nuevos Productos (Software ERP Ventas - Software Control y Administración de Proyectos).

Análisis de Estudio de Mercado.

Informes de Gestión Comercial (desarrollo de nuevos negocios y fidelización de grandes cuentas).

Aplicación de Business Intelligence, de acuerdo al plan estratégico de la Empresa.

Actividades puntuales como visitas puntuales a clientes, convenciones, capacitaciones, conferencias, entre otros. Apoyo a fuerza de Venta.

Desarrollar y Gestionar el Lanzamiento del Producto al Mercado.

**Logros:** Se determinó y evaluó nuevas oportunidades de negocio, para los productos en stock y otros nuevos, logrando hacer negocios proyectados en el Tiempo (Van, Tir, Tasas de descuento).

**Orsem Ltda (Febrero 2002 – Octubre de 2005)**

**Giro: Servicios de Seguridad**

**Cargo: Gerente de Administración y Finanzas.**

Análisis y evaluación a través de índices financieros en el cumplimiento de objetivos, Control de Facturación y márgenes de endeudamiento, Confeccionar y controlar presupuestos, informando periódicamente y aplicando medidas correspondientes. Elaborar Flujos de Caja. Coordinar supervisar y aprobar Pago a Proveedores, Adquisiciones e inventarios, Interactuar y negociar con Bancos comerciales, SII, Inspección del Trabajo, Auditores externos, Instituciones Previsionales entre otros. Mantener actualizados Sistemas de Contabilidad y Presupuesto, Mantener un control presupuestario, analizando y revisando los antecedentes asociados, Supervisar las compras de las unidades de negocio, Revisar y autorizar el pago de sueldos de los funcionarios, Supervisar obras y tareas en oficinas. Controlar los gastos generales .Realizar Control de Gestión de cada área de negocios. Apoyar y realizar otras funciones que requiera la Gerencia General, de manera Proactiva y con capacidad de Liderazgo.

**Logros:** Se logró capacitar a todo el Personal de Seguridad y Vigilancia, a través de Cursos de Normas y Procedimientos de Vigilancia, lo que mejoró el desempeño del personal en cada Planta. Se logro un ahorro del 30% en el presupuesto de abastecimiento, gracias a una adecuada negociación con los proveedores.

**Banco de Chile (Octubre 2005 a Mayo de 2009)**

**Giro: Servicios Financieros.**

**Cargo: Ejecutiva de Cuentas Banca Empresas- Casa Matriz**

Generar y rentabilizar negocios con clientes actuales y potenciales del segmento, a través de la venta de productos y servicios de la banca, controlando el riesgo y velando por la calidad, mantención y crecimiento de la cartera, entregando una atención personalizada, cercana y ejecutiva.

**Logros:** Gestora del Manual de Buenas Prácticas comerciales, implementado como apoyo a todos los ejecutivos de la Banca Empresa; Premio Gestión Comercial, Reconocimiento 3º lugar en Ranking Mejor Ejecutivo de entre 2.500 ejecutivos a nivel Nacional.

**Banco Scotiabank (Diciembre de 2009 a Enero 2011)**

**Giro: Servicios Financieros.**

**Cargo: Ejecutiva de Cuentas Banca Empresas.**

Mantener contacto, atendiendo y resolviendo oportunamente las solicitudes de los clientes Pymes en Inversiones, Leasing, Factoring, Comercio Exterior, Seguros. Coordinar con área desarrollo comercial la revisión de la rentabilidad económica de los clientes de la cartera. Estableciendo las condiciones en la realización de convenios con las instituciones.

Efectuar visitas a terreno destinadas a la mantención, mejoramiento y creación de nuevos negocios, evaluando la satisfacción del cliente por la atención prestada.

Confeccionar informes y/o estadísticas que sean solicitadas por la jefatura.

Participar activamente en reuniones internas de planificación de manera de mejorar, rescatar experiencia y mejorar productos y servicios.

**Logros:** Diseño de planes estratégicos comerciales, logrando aumentar la rentabilidad, beneficio y margen de Contribución considerablemente.

Mejora en el nivel de servicio, disminuyendo en un 50% el tiempo de respuesta.

**Banco Santander (Febrero 2011 a Enero 2012)**

**Giro: Servicios Financieros.**

**Cargo: Ejecutiva Banca Prime Sucursal El Golf Las Condes Santiago**

A cargo de una cartera de clientes Prime. Cumpliendo el Plan de Ventas, el Margen Operacional, asesorando al cliente en inversiones (Depósitos a Plazo, Fondos Mutuos, Acciones, Moneda Extranjera) proponiendo portafolios de acuerdo al perfil de cada cliente. Utilizando alertas de CRM y ofertas disponibles para cada uno, controlar riesgo de nuevos negocios, creando estrategias comerciales. Logrando un alto nivel de satisfacción en todas las áreas relacionadas con el cliente.

**Logros:** Premio por Sobre cumplimiento de Meta Producción, Cartera de clientes consolidada y fidelizada 100%.

**Factoriza S.A. (Febrero 2012 a Agosto 2012)**

**Giro: Servicios Financieros Factoring-Leasing**

**Cargo: Ejecutiva de Cuentas Empresas**

A cargo de Administración de Contratos y Cartera de clientes, búsqueda de nuevas oportunidades de negocios financieros, de Factoring y Leasing, atendiendo oportunamente necesidades de Liquidez inmediata, Cobranza de documentos, Evaluaciones de Riesgo. Manteniendo y ampliando la cartera de clientes. Velando que tanto los requerimientos operativos y administrativos de la cartera, sean cumplidos de manera eficiente. Presentando, negociando y vendiendo los servicios que ofrece la empresa, asistiendo a Reuniones Corporativas y liderando las mismas.

**Logros:** Sobre cumplimiento de Metas Comerciales y Rentabilidad asignada, Cartera Fidelizada.

## **Banco Estado (Septiembre 2012 a Marzo 2013)**

### **Ejecutivo de Negocios Sénior Banca Empresa**

Responsable de la captación de nuevos clientes para el segmento: Pequeña Empresa y Mediana Empresa, con el objetivo de aumentar las colocaciones y servicios de la cartera comercial. Contacto con potenciales clientes, logrando visitas a Terreno, a través de los Dueños, Gerentes o Encargados de Finanzas., con el objeto de Rentabilizar, Fidelizar y Crecer la Cartera. Recopilar antecedentes Financieros y Legales, para presentación a Comité de Riesgo u oficina, de acuerdo a las Líneas requeridas por el cliente.

**Logros:** Haber fidelizado una nueva cartera de clientes en un corto plazo, destacada en cada capacitación interna. Premiada por campaña de cumplimiento.

## **CURSOS, TALLERES Y SEMINARIOS**

---

- Taller: Evaluación Scoring Behavior-Credit (Banco de Chile).
- Capacitación: Tarjetas de Crédito (Scotiabank).
- Taller: Optimización de la Gestión Comercial (Scotiabank).
- Curso: Prevención de Lavado de Dinero (Bancos de Chile y Santander)
- Curso: Seguridad de la Información (Banco de Chile)
- Capacitación: Evaluación de Proyectos (Scotiabank)
- Taller: Negocio de Crédito (Banco Santander)
- Capacitación: Proyectos de Autoconstrucción (Scotiabank)
- Capacitación: Fogape – Fogain para las Pymes.(Scotiabank)
- Participación: Concurso Acciones BCS “Bolsa de Comercio de Santiago”
- Participación: Expomin 2012-Congreso Internacional de Minería Espacio Riesco 04/2012.

## **IDIOMAS**

---

### **Inglés**

#### **Tronwell English Institute Santiago 1997-1998**

Curso “Niveles Beta y Gama”. Dominio Inglés Nivel Intermedio.

### **Francés**

Autodidacta

Dominio Nivel Básico (Escrito y Oral)

## OTROS ANTECEDENTES

---

Dominio de MS OFFICE (Excel intermedio, Word, Power Point),  
Manejo de ERP (Enterprise Resource Planning): Sap Oracle.  
Siebel. Outlook, Internet.

## OTROS CONOCIMIENTOS.

---

Planificación Financiera Estratégica, Control de Gestión.

ISO – 9000.

CRM (Costumer Relationship Management).

Indicadores KPI.

Riesgos Financieros y Operacionales.

Conocimiento de todo el sistema bancario nacional.

## ANTECEDENTES PERSONALES

---

<b>Nombre:</b>	Jacqueline Jimena Godoy González.
<b>Fecha Nacimiento:</b>	24 de septiembre de 1966
<b>Nacionalidad:</b>	Chilena.
<b>Licencia Conducir:</b>	Clase B, al día
<b>Dirección</b>	Ignacio Carrera Pinto N° 11.200 Condominio Los Alerces Casa 56 Ayres de Chicureo.
<b>Estado Civil:</b>	Casada.
<b>Correo Electrónico:</b>	jacqueline.godoygonzalez@gmail.com
<b>Teléfono:</b>	Particular: 02-9467434 Móvil 07-858.59.16
<b>Disponibilidad:</b>	Inmediata.

**Santiago, 2013.**