

CAROLINA ALEJANDRA GORTAZAR CAZOR

Chilena, nacida el 13 de marzo de 1979

Domiciliada en Príncipe de Gales 7501 depto 201 – La Reina, Santiago.

Teléfono: (9)1587520

RUT: 13.549.110-1

carolagortazar@yahoo.com

**RESUMEN**

Ingeniero Comercial y Publicista con mención en marketing titulada con distinción de la Universidad del Pacífico. Con 12 años de experiencia profesional en marketing de empresas industriales, retail, fidelización y agencias de publicidad donde ha ejercido posiciones ejecutivas, de jefatura y gerencia. Sólidos conocimientos en confección de planes estratégicos de marketing, campañas publicitarias, implementación de sitios web y merchandising. Experiencia en producción de eventos masivos, manejo de relación con agencias de publicidad y negociación con medios, contacto con clientes y equipos de venta, además de CRM y administración de base de datos. Manejo de cuentas y rentabilización de las mismas.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

06.2012 – Actualidad Fidelity Marketing Chile, Gerente de Operaciones y Cuentas (KAM SENIOR). Compañía Mexicana presente en 12 países dedicada al diseño y administración de programas de fidelización de clientes. Principales funciones: Gestión y administración del programa de fidelización y retención de clientes del Banco de Chile, Easy, BMW, Metro de Santiago y programas internacionales como RCI, Tarjeta Visa entre otros. Responsable de rentabilizar las cuentas junto a un equipo de 15 personas que se encargan de realizar las alianzas con los comercios de los programas, diseñadores, merchandisers, servicio al cliente y ejecutivos comerciales. Diseño de propuestas, gestión de reportes, benchmarking, contenidos. Reporta al Country Manager.

05.2011 – 05.2012 ARTEL S.A., Librería Nacional, Jefe de Marketing. Empresa de retail que comercializa artículos escolares, oficina y manualidades con 22 tiendas en Santiago. Principales funciones: Planificación de marketing y estrategias comerciales a nivel de producto, canales y comunicacional, producción de eventos, manejo de la relación con la agencia de publicidad, negociación con proveedores y medios, supervisión de puntos de venta, toma de decisiones respecto de acciones a seguir por su equipo de KAM de acuerdo a objetivo comerciales, análisis de informes de venta para toma de decisiones, aumento de ventas en canales de distribución implementación de campañas y merchandising en tiendas, layout y planogramas, promociones y organización de eventos masivos. Liderando proyecto web y cambio de imagen. A cargo de un equipo de 7 personas. Reporta directamente al gerente retail.

05.2006 – 04.2011 ARRIMAQ S.A., Jefe de Marketing. Empresa perteneciente al rubro industrial, dedicada al arriendo y venta de grúas horquilla. Confección de presupuestos, planes de marketing y estrategias corporativas, marketing interno, desarrollo de planes de capacitación, manejo de la relación con la agencia de publicidad, toma de decisiones respecto de acciones a seguir por su equipo de trabajo de acuerdo a objetivos comerciales, informes de importación para participación de mercado, apoyo a las distintas gerencias para potenciar gestión comercial. Lidera proyecto web, audiovisual y eventos corporativos cuyo objetivo fundamental es el aumento de ventas y relación más efectiva con clientes. Reporta directamente al gerente comercial.

02.2005 – 04.2006	MTM Publicidad. Ejecutiva de cuentas. Agencia dedicada a la publicidad en el rubro inmobiliario. Responsable de la relación con el cliente, elaboración, ejecución y coordinación de campañas de marketing, publicidad y promoción desde el inicio de cada proyecto inmobiliario hasta la etapa final de ventas, participando directamente en la estrategia de ventas. Utilización de herramientas de marketing directo, publicidad masiva, punto de venta tanto en exterior como al interior. Reporta a la directora de cuentas y a la dueña de la agencia.
05.2003 – 01.2005	EDIPAC – CMPC. Ejecutiva de marketing. Empresa filial de CMPC (Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones). Responsable de la planeación, creación y desarrollo de estrategias, tácticas y acciones de marketing a seguir, definiendo presupuestos y proveedores. Encargada de promover los productos distribuidos por Edipac en agencias de publicidad a mediante marketing directo y merchandising. A cargo de la presencia de marca en los puntos de venta a lo largo del país. Reporta directamente al gerente de ventas, gerente de sucursales y gerente general.
01.2003 – 05.2003	Prolam Y&R. Ejecutiva de cuentas. Agencia de publicidad perteneciente al holding multinacional Young & Rubicam. Responsable del área de marketing directo de la cuenta Telefónica Móvil. Encargada de coordinar la relación entre cliente y agencia y de llevar a cabo dentro de los plazos, todas las actividades de marketing definidas por el cliente en la estrategia; manejo de presupuestos con proveedores, desarrollo de informes y status para el cliente en forma semanal. Reporta al director de cuentas y al cliente.
10.2001 – 12.2002	KOE Corporation. Jefe de grupo. Empresa multinacional dedicada a la capacitación en el idioma inglés para ejecutivos de nivel gerencial. Responsable de diseñar estrategias de venta; desarrollo de actividades motivacionales y manejo de personal, liderando un equipo de ventas compuesto por siete personas. Reporta a la gerencia de publicidad.

09.2000 – 09.2001	BBDO Publicidad. Asistente de cuentas para los clientes Super Pollo y Paz Ciudadana. Encargada de la gestión de planes de trabajo, seguimiento de los requerimientos del cliente y presentación de campaña. Responsable de propuestas creativas en cuanto a herramientas de marketing directo, merchandising y POP, control de presencia de marca en punto de venta. Reporta a la ejecutiva de cuentas. La práctica fue aprobada con distinción máxima y nota 7.0.
--------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

EDUCACIÓN Y PERFECCIONAMIENTO

Educación Superior Universidad del Pacífico. Facultad de Economía y Marketing. 2006-2008. Ingeniero Comercial mención marketing.

Curso Capacitación ICARE. 2004. Curso "Plan de marketing", referente al desarrollo del mismo y optimización de recursos. Duración: 2 meses

Curso Capacitación Pontificia Universidad Católica de Chile. Facultad de Administración y Economía. 2003. "Marketing de alto impacto", dictado por los profesores Matko Koljatic y Andrés Ibáñez. Duración: 3 meses.

Curso Idiomas. Realiza y aprueba curso de inglés intermedio en Tronwell. 1999.

Educación Superior Universidad del Pacífico. Facultad de Comunicaciones. 1997 – 2000. Publicista con mención en marketing (administración publicitaria).

Otras actividades. Docencia. Ayudante de cátedra Redacción Publicitaria I y II en forma paralela durante 3 años. 1998 – 2000.

REFERENCIAS

Señor Javier Ureta L. Gerente de Ventas EDIPAC – CMPC (jefe directo). Fono: 3752400
Señor Francisco Borie O. Ex Gerente Comercial ARRIMAQ (jefe directo). Fono: 08-4294992.
Señor Alejandro Davanzo M. Ex Gerente Nacional Librería, actual miembro del directorio (jefe directo). Fono: 08-4390137.

Pretensiones de renta: \$1.800.000 de acuerdo al cargo