



JOCELYN BASAURE

ANALISTA COMERCIAL

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

- Software análisis
 - Stata
 - SPSS
 - Tableau
 - Watson Analytics
- Software CRM:
 - Sugar CRM
 - Salesforce
- Software Procesos:
 - Bonita BPM
 - Visio
- Office Nivel Avanzado
- Idiomas:
 - Inglés Intermedio B2 (MCERL)

CONTACTO

- jocelyn.basaurer@gmail.com
- +56 9 93162538
- /jocelynbsaure

EDUCACIÓN

Ingeniería Comercial
UNIVERSIDAD TÉCNICA
FEDERICO SANTA MARÍA
2010-2017



UNIVERSIDAD TÉCNICA
FEDERICO SANTA MARÍA

PERFIL PROFESIONAL

Ingeniera Comercial titulada en la Universidad Técnica Federico Santa María, con experiencia en análisis y coordinación comercial

Soy una profesional especializada en el área comercial, capaz de resolver problemáticas en tiempos limitados y encontrar oportunidades en cualquier contexto organizacional, me caracterizo por ser profesional, responsable, ordenada y alto nivel de empatía. Tengo la capacidad de entender instrucciones y al mismo tiempo delegar funciones para poder llegar a las metas propuestas por la empresa. Comprometida con el trabajo, constante e innovadora.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

DUPONT SUSTAINABLE SOLUTIONS

Analista Comercial ENERO 2018 - DICIEMBRE 2019

- Análisis, Modelamiento, Diseño de Propuestas Comerciales para servicios de Gestión de Riesgos Operacionales (SSO) en rubros de la minería, retail, celulosa, entre otros
- Realizar valorización de servicios, a partir de la información entregada por áreas técnicas y operativas de la empresa y/o de proveedores externos
- Participar de reuniones con clientes y equipo internos para el levantamiento de requerimientos comerciales
- Elaboración de propuestas y presentación en reuniones con clientes, de forma autónoma en servicios de baja complejidad y acompañado/a del director de proyecto o Gerente en propuestas de mediana y alta complejidad
- Coordinación y gestión de los proyectos de consultoría asegurando su correcta entrega

PHILLIPS (Práctica Profesional)

Asistente Comercial ENERO 2017 - ABRIL 2017

- Encargada de crear y mantener actualizada la base de clientes de alto perfil
- Apoyar a los KAM en la correcta segmentación de los portenciales clientes
- Participación en el Kaizen 2017 de mejora continua con el fin de cumplir las metas establecidas