

Catalina Opazo González

Ingeniera Comercial con enfoque en Análisis, Trade Marketing, Desarrollo de Productos y Logística Comercial

 caata.opazo@hotmail.com |  +56 9 4978 0036 |  Las Tranqueras 1852, Depto I21, Vitacura

 linkedin.com/in/catalina-opazo-gonzalez-177b03214

Perfil Profesional

Ingeniera Comercial con experiencia en **gestión de cuentas clave, desarrollo comercial y análisis de resultados** en el rubro de consumo masivo.

Me destaco por mi orientación a resultados, liderazgo comercial y capacidad para generar relaciones estratégicas a largo plazo.

Apoyo la toma de decisiones con una mirada analítica, impulsando el **cumplimiento de KPIs** y la **rentabilidad sostenida**.

Experiencia Laboral

Soprole S.A.

(Octubre 2021 – Julio 2025)

Key Account Executive / KAS Cencosud (Febrero 2025 – Julio 2025)

- Ejecución del plan comercial con cuentas clave, asegurando el cumplimiento de objetivos de venta, sobreventa y margen.
- Implementación de estrategias comerciales efectivas para fortalecer la presencia y rentabilidad de la marca en el punto de venta.
- **Logros:** Incremento de ventas de **+5% YTD vs año anterior**, alcanzado mediante análisis comercial estratégico, promociones dirigidas, inclusión de nuevos productos y ajuste del mix de categorías.

Key Account Manager – Comida Rápida y Servicios de Alimentación (Abril 2023 – Enero 2025)

- Gestión integral de clientes del canal food service, desarrollando planes comerciales personalizados y estrategias conjuntas de crecimiento.
- Negociación y coordinación comercial enfocada en resultados medibles y sostenibles.
- **Logros:** **+20% de venta acumulada, +4% en volumen** respecto al año anterior, **+10% en margen**, optimización del mix de productos e incorporación de nuevos clientes estratégicos.

KAM Junior – Hoteles y Pastelerías (Octubre 2021 – Marzo 2023)

- Desarrollo de relaciones comerciales con clientes premium (hoteles 5 estrellas, cadenas de pastelería y cafeterías).
 - Supervisión de mix de productos y cumplimiento de metas de venta.
 - **Logros:** Crecimiento sostenido de ventas y margen, nuevos clientes incorporados y mejoras en procesos de distribución e información comercial.
-

Formación Académica

Ingeniería Comercial – Universidad Mayor (*Egreso 2021*)

Diplomado en Administración de Proyectos – Pontificia Universidad Católica de Chile (*Mayo 2024 – Enero 2025*)

Herramientas y Habilidades

- Excel y SAP avanzado · Power BI y Tableau básico
 - Negociación y planificación comercial · Desarrollo de clientes
 - Gestión de KPI · Estrategias de punto de venta
 - Trabajo en equipo · Comunicación efectiva · Actitud positiva
-

Fortalezas y Mejora Continua

Profesional responsable, analítica y orientada al logro.

Reconozco como oportunidad de mejora mi tendencia a asumir demasiadas responsabilidades (poco delegar) y la necesidad de mantener foco en lo esencial; sin embargo, he trabajado activamente en fortalecer mi organización y priorización.