

GABRIELA ULLOA SALAMANCA

cl.linkedin.com/in/ gabriela-ulloa-salamanca

Celular: (569) 8510 4039

Correo: gaby.ulloa.s@gmail.com

RESUMEN

Ingeniero Civil Industrial con 6 años de experiencia en el área de Marketing de empresas de servicio e intangibles. Exitoso desempeño en la creación e implementación de planes de marketing y acciones comerciales asociadas, comunicación efectiva con clientes internos y externos, rentabilización de carteras de clientes y fidelización de los clientes. Dentro de las fortalezas está formar y liderar equipos de trabajo efectivos y hacer análisis estratégicos efectivos en los mercados que se ha participado.

EXPERIENCIA LABORAL

CITYMOVIL S.A. (www.citymovil.cl)

2015 - actualidad

Jefe de Marketing y Ventas

Responsable de la creación y liderazgo del área de Marketing en la empresa, definiendo los planes, políticas, segmentación de clientes, imagen corporativa, confección de material gráfico y demás. Responsable de la planificación, desarrollo y control del plan de Marketing y Ventas de la empresa con el fin de asegurar el crecimiento y posicionamiento en el mercado.

Responsable de realizar la estrategia de comercialización de los productos ofrecidos por la compañía, fomentando el Up Selling en los clientes de la cartera.

- La realización del plan de marketing ha permitido al área de Ventas llegar a un crecimiento en número de clientes del 170% en el mercado de Transporte Público y en un 80% en el mercado de Logística respecto de lo registrado el 2015.
- Las políticas de publicidad y difusión han permitido ser reconocidos por los clientes del mercado de Transporte Público como una de las primeras 3 primeras empresas en el Top of Mind durante el 2016.
- Aumento del Cross Selling en la cartera de clientes. En la actualidad el 43% de la cartera posee más de un producto.

CONSORCIO NACIONAL DE SEGUROS DE VIDA S.A. (www.consorcio.cl)

2011 - 2015

Jefe de área – Campañas de Venta

2013 - 2015

Responsable de la rentabilización de la cartera de clientes de la compañía en las distintas líneas de negocios y canales de venta, mediante acciones comerciales relacionadas con Up Selling, Cross Selling y Ahorro.

Creación, coordinación e implementación de nuevas campañas de venta, reglas de negocios e iniciativas comerciales, que permitan potenciar la venta de todos los productos disponibles de la compañía. El equipo está compuesto por un Ingeniero Comercial y un Ingeniero de Inteligencia de Negocios.

- Durante el año 2014, el área realizó un aporte de VAN de UF 34.000 a la compañía, lo que se traduce en un crecimiento del 21% de aporte respecto del 2013.
- Aumento de acciones comerciales o campañas en un 35% respecto del 2013, lo que corresponde a 34 acciones a nivel corporativo en un año.
- Reconocimiento: Invitación a la Convención de los Mejores Consorcio 2014, Riviera Maya – México

Ingeniero Campañas de Venta

2011 - 2013

Responsable de la confección de bases de datos de clientes, control del cumplimiento de presupuesto y entrega de resultados en un Informe Ejecutivo. Coordinación con las áreas de Marketing, Ventas, Fiscalía, Operaciones y Productos para poder desarrollar las distintas acciones comerciales calendarizadas.

- Aporte del área en UF 19.000 y UF 26.000 de VAN para las respectivas líneas de negocio.
- Creación de Informes Ejecutivos con resultados de las acciones comerciales más importantes que es distribuido a Gerentes.

MELON S.A. (www.melon.cl)

2010 - 2011

Ingeniero de Negocios y Contratos

Responsable de la búsqueda de oportunidades de optimización y/o mejoramiento de servicios dentro de la Compañía mediante variados procesos de licitación.

Líder en los proyectos de implementación de Cotizaciones a nivel Corporativo y en la implementación de la Metodología de Gestión de Contratistas.

- Ahorros del orden del 10% o superior respecto del valor actual para los servicios que son licitados.
- Los proyectos implementados generan eficiencias en los tiempos de trabajo administrativo del área Compras y Contratos.

ANTECEDENTES ACADÉMICOS

Ingeniería Civil Industrial, **Universidad Técnica Federico Santa María.**

2004 - 2009

SEMINARIOS Y CURSOS

ESE U. de los Andes. Curso "Liderando Equipos de Alto Desempeño"

2014

U. Adolfo Ibañez. Curso "Negociación Comercial"

2014

Seminarium. Congreso "Young Executives Summit"

2011

U. Católica de Chile. Curso "Microsoft Access Avanzado"

2011

Codelco, Curso "Análisis y Evaluación de Proyectos en la Minería"

2009

IDIOMAS

Inglés hablado y escrito.

CONOCIMIENTOS COMPUTACIONALES

Microsoft Access: Nivel Avanzado

Adobe Photoshop: Nivel Intermedio

Microsoft Excel: Nivel Avanzado

Microsoft Word: Nivel Avanzado

Microsoft Power Point: Nivel Avanzado

Microsoft Publisher: Nivel Avanzado