

LUCITA MÁRQUEZ AGUIRRE

Ingeniero Comercial, Universidad de Santiago

+569 7696 5256, lucita.marquez@gmail.com

RESUMEN LABORAL

Ingeniero Comercial con experiencia en Inteligencia de Negocios, Market Research y Planificación Estratégica (Control de Gestión). Liderando proyectos y áreas de estudios de mercados, de minería de datos (Big Data, Analytics) y de planificación a través de Balance Score Card. Negociación con proveedores y relación con clientes internos, consultores y equipos multidisciplinarios. Experiencia en asesorar áreas y direcciones de Marketing, Finanzas y Gerencia General. Persona creativa, asertiva, analítica, proactiva, alta adaptación al cambio y enfocada en los resultados.

ANTECEDENTES LABORALES

CLARO CHILE S.A., Sector Telecomunicaciones, filial del Grupo América Móvil.

2009 a 2015

Dirección de Marketing y Publicidad, Gerencia Inteligencia de Negocios.

Jefe Inteligencia de Negocios/Business Intelligence.

Liderar proyectos y áreas que optimicen el conocimiento de los clientes (Customer Intelligence) para la toma de decisiones, a través del análisis de tendencias de mercado y de su comportamiento transaccional, asesorando a las áreas de productos y fidelización en sus desarrollos y campañas. Los logros se centran en apoyar en la planificación y seguimiento de las actividades de Marketing en torno a los clientes.

Implementación de Business Intelligence (Data Mining, Big Data, SAS), análisis exploratorios (Analytics). Desarrollo modelo de redes sociales en antenas móviles, modelos de segmentación de clientes y modelos predictivos de fuga, adquisición, etc. Diseño/inteligencia para campañas (CRM). Diseño de Datamart de clientes.

En Market Research (2009 al 2011), identificar necesidades y tendencias del mercado móvil, a través de estudios de Satisfacción de Clientes, de Publicidad (TOM, Tracking Publicitario, pre testeos), de Marca, de Portabilidad Numérica, pre testeos de productos, de hábitos de consumo/compra y de Estudios Sindicados (IDC, GFK). Los logros se centran en el rediseño de las metodologías, contenidos e insights con foco en rentabilizar actividades de Marketing y acorde a la evolución de las tendencias de la industria móvil.

Control de Gestión de Dirección de Marketing, sobre los ingresos financieros, rentabilidad y gastos (indicadores de gestión, proyecciones y presupuesto). Implementación de modelo predictivo de ingresos móviles (mercado masivo) para Dirección de Finanzas.

LABORATORIOS MAVER LTDA., Sector Farmacéutico, Líder en OTC.

2007- 2009

Principales Marcas: Tapsin, Disfruta, Armonyl, Dolorub, Oralfresh, Hawaiian Tropic, Leblon.

Jefe Planificación, Control de Gestión y Estudios, Staff Gerencia General y Gerencia Administración y Finanzas.

Seguimiento de implementación de la Estrategia Corporativa (Balance Score Card).

Informes de Resultados Corporativos al Directorio y Gerencias y proyección de resultados en unidades de negocio por canales y marcas. Definición de nuevos esquemas de negocios en el mercado nacional e internacional.

Control del Presupuesto para el Directorio y proyección de resultados a 3 años de estados de financieros corporativos, por unidad de negocio y marcas (implementación de Estados de Resultados por marcas - SKU).

Implementación de reporteria mensual de resultados: márgenes por SKU, ventas nacionales y exportaciones, Estados de Resultados por Marcas y por Canal de Venta (ventas, costos, gastos, IPV, publicidad, etc.).

Implementación de Plan de Incentivos del área comercial y marketing (KAM y PM).

Investigación del Mercado Farmacéutico nacional e internacional (IMS y Nielsen), con el objetivo de asesorar en el desarrollo de nuevas fórmulas y/o formatos de productos, niveles de precios en las distintas categorías, canales de venta o de comunicación. Levantamiento orientado en el consumidor según tendencias en sus hábitos, preferencias de compra y comportamiento en general.

VIÑA CONCHA Y TORO S.A., empresa líder exportadora vitivinícola nacional.

Ingeniero Administración, Gerencia Administración y Finanzas, Casa Matriz

2001 - 2007

Optimizar gestión de servicios generales, negociar y licitar compras, definiendo KPI's para la administración de los servicios (Control de Gestión) y presupuesto general de Gastos de Administración.

Crear Política de Gastos del Holding, manual de cuentas de gastos, y cooperar en Plan de Cuentas Corporativo. Automatizar gestión de servicios (SAP), coordinar presupuesto de servicios.

Negociar con proveedores a nivel de Casa Matriz y definir pautas para filiales. Administrar contratos de telecomunicaciones, seguros, courier, insumos, viajes y convenios/compras varias.

Implementar plataformas de atención (web) con Entel PCS, Copec, Courier (DHL, TNT, UPS), Prisa, Travel Security, etc.

ERNST & YOUNG LTDA.

2000 - 2001

Asistente Consultor – Auditoría Externa: realizar Control Interno, análisis Estados de Resultados y de Sector Industrial (Porter) de distintos clientes, tales como, Telefónica Manquehue, Viñedos Santa Emiliana, Black & Decker, Soquimich, Viña Concha y Toro, etc.

ANTECEDENTES ACADEMICOS

INGENIERO COMERCIAL, Mención Administración de Empresas

1994 - 1999

UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE CHILE, FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA

Titulada con distinción. Práctica Profesional en Telefónica Empresas, en Gerencia Marketing Corporativo (1998).

Alumno de Intercambio Université du Quebec a Montreal – Canadá

1999

Curso Pricing & Revenue Management, Universidad Adolfo Ibáñez

2012

Curso Marketing Metrics, con Bracey Wilson, Universidad Adolfo Ibáñez

2011

Diplomado Gerencia Control de Gestión y Análisis Financiero, Universidad de Chile

2004

Mejor Rendimiento Académico de la promoción

OTROS ANTECEDENTES

IDIOMAS: Inglés hablado y escrito, nivel Intermedio Superior (1999 Canadá y 2011 Berlitz).

SOFTWARES: SAS, SAP, Microstrategy, Cognos, JDE, IMS, Microsoft Office.

LINK's: <https://cl.linkedin.com/in/lucitamaquez>