

MARÍA JESÚS TORREJÓN NOCE

Celular 56 9 87563102

jesu.torrejon@gmail.com

Experiencia Laboral

Even Partners

Consultor

Santiago, Chile • 01/09/2017 a la actualidad

Desarrollo de proyectos para pequeñas y medianas empresas, con enfoque en potenciar su crecimiento y proponiendo e implementando mejoras y mayor eficiencia en sus procesos. Dentro de las principales tareas realizadas se encuentran: diagnóstico, desarrollo de plan estratégico, desarrollo de estructura organizacional, diseño y/o rediseño de procesos con sus respectivos controles, KPI, roles y responsabilidades y apoyo constante ante las necesidades y problemáticas que puedan surgir en el día a día.

PwC CHILE

Area Strategy & Operations

Consultor Strategy & Operations

Santiago, Chile • 01/09/2015 a 23/08/2017

Consultora del Área de Estrategia y Operaciones, con enfoque y participación de proyectos asociados al levantamiento, desarrollo y optimización de procesos con una mirada estratégica a lo largo de la cadena de valor para industrias de retail, seguros de salud y vida, consumo masivo, transacciones bancarias, agropecuaria y servicios funerarios.

Dentro de las tareas realizadas dentro de los proyectos se encuentran:

- Gestión de procesos BPM: Levantamiento, diseño, rediseño y documentación de procesos
- Diseño y modificación de normas, políticas y procedimientos para la implementación de nuevas áreas
- Definición de Roles y Responsabilidades
- Definición de Métricas de Rendimiento (KPI)
- Definición de lineamientos tecnológicos y requerimientos funcionales para adaptar los sistemas a las mejoras definidas dentro del proyecto
- Generación y dirección de reuniones de levantamiento.

L'ORÉAL CHILE

Area Merchandising DPGP

Práctica Profesional

Asistente de Merchandising

Santiago, Chile • 28/04/2014 a 23/10/2014

Apoyo en el desarrollo de material promocional en punto de venta para campañas del departamento de productos de consumo masivo (DPGP).

Dentro de las tareas principales se encuentran alinear los requerimientos de marketing con las gráficas de cada elemento que presentan las agencias, hacer fotomontajes con materialidad y medidas para que el elemento sea aprobado por el cliente, realizar solicitudes de compra y órdenes de compra en SAP, cotización de material y coordinación de fechas de entrega con proveedores.

Dentro de las campañas en las que participé se encuentran las de Cor Intensa, Gama óleo de Elvive, Olia de Garnier, Californianas de Excellence Creme, Hidra+ de Garnier., Hair Expertise, Bí-O Dry Cream, Nutrisse, Fructis Goodbye Daños.

FORUS S.A.

Investigación de Mercado

Santiago, Chile • 23/12/2013 a 10/03/2014

Primera etapa de investigación de mercado realizada con el apoyo del profesor de Investigación de Mercado II (Master en Marketing UAI). El objetivo de la empresa era potenciar la venta online en el segmento de jóvenes ABC1. Se recabó información de entrevistas en profundidad, obteniendo una serie de insight a partir de los cuales se generó una encuesta que, junto a los hallazgos encontrados, fueron presentados y entregados a la empresa.

UNIVERSIDAD ADOLFO IBAÑEZ

Marketing Master Project

Dafiti

Santiago, Chile • 2013

Proyecto de consultoría a la empresa Dafiti cuyo objetivo era potenciar el negocio en regiones y comparar la conducta de consumidoras de regiones versus Región Metropolitana. Mediante una investigación cualitativa y cuantitativa obtuvimos resultados concluyentes y generamos recomendaciones que permitieron mejorar estrategias del negocio.

BCI BANCO DE CREDITO E INVERSIONES

Área Comercial

Asistente Ejecutivo de Cuenta - Practica Administrativa

Viña del Mar, Chile • 2012

Apoyo en Banca Personas con posterior reemplazo de ejecutiva de cuentas. Dentro de las principales actividades realizadas se encuentran la gestión de créditos de consumo, hipotecarios, seguros, apertura de cuenta corriente y atención al cliente. Junto con esto también negociación en la oferta de nuevos productos, gestionar solicitudes de los clientes.

UNIVERSIDAD ADOLFO IBAÑEZ

Taller de Emprendimiento

ICE Juegos Inflables - Practica Operativa

Viña del Mar, Chile • 2010

Este proyecto involucraba la generación de la idea, desarrollo de estrategia y plan de negocios, negociación con proveedores e implementación. El proyecto consistió en la instalación de juegos inflables para entretenimiento de niños en la playa "Las Salinas" de Viña del Mar.

SONIC DRIVE IN

Comida Rápida

Vendedora drive-thru

Reno NV, USA • dic 2006 – mar 2007

Programa Work & Travel

Formación Académica

Universidad Adolfo Ibáñez

Escuela de Negocios

Magíster en Marketing

Santiago, Chile • 2013

Universidad Adolfo Ibáñez

Escuela de Negocios

Ingeniería Comercial

Minor Etica y Empresa

Ayudantías

Gestión estratégica de Mercado (MBA IP)

Viña del Mar, Chile • 2008 – 2012

Universidad Andrés Bello

Escuela de Odontología

Odontología (hasta 4° año)

Viña del Mar, Chile • 2003 - 2008

Colegio Scuola Italiana Arturo Dell'Oro

Educación Básica y Media

Valparaíso, Chile • 1991 - 2002

Resumen Profesional

Soy una persona ordenada, responsable, me gusta trabajar en equipo, tengo tolerancia al trabajo bajo presión y mantengo la calma ante situaciones estresantes. Dentro de las cualidades que mis superiores han destacado, se encuentran el tener una actitud positiva frente al trabajo y las buenas relaciones generadas dentro de cada equipo con el que me ha tocado trabajar.

Información Adicional

Nacionalidad: chilena

Fecha de Nacimiento: 03 de agosto de 1984

Rut: 16.573.929-9

Computación: Microsoft Office avanzado, Access intermedio. SPSS básico, SAP intermedio.

Idiomas: inglés intermedio (TOEIC 790 puntos, año 2010)
Italiano avanzado.

Actividades extraprogramáticas: Estudios de piano (1991- 2001)

Otras áreas de interés: Música, viajar para conocer nuevos lugares y culturas diferentes, cocina.