

# MIGDARELEN



# DÍAZ CARRERO

56-9-5226-4953

 migdiaz230979@gmail.com

 Región Metropolitana. Chile

## PERFIL PROFESIONAL

Especialista en ventas y negociación de productos tangibles e intangibles, principalmente en los rubros farmacéuticos, bancarios e inmobiliario; con fuerte orientación de servicio al cliente tanto externo como interno, con foco en los detalles y calidad de servicio.

## FORMACIÓN ACADÉMICA

2007 - 2010

Instituto Universitario de Tecnología Industrial Rodolfo Loero  
Arismedi

*Técnico Superior Universitario mención Publicidad y Mercadeo*

## EXPERIENCIA LABORAL

Dic 2022 – Actualmente

**Laboratorio Deutsche Pharma**

### **Brand Manager Dermo Pharma y Otx**

Participar en la elaboración de la estrategia del plan de marketing de su línea de producto a cargo para asegurar el posicionamiento y estrategia de la línea y de sus marcas.  
Implementar el plan de Marketing y plan de acción anual, asegurando la ejecución de actividades y el control del gasto (inversión), siguiendo los lineamientos del BM respectivo.  
Investigar y analizar información de estadística de ventas y de mercado, comportamiento de clientes, proyecciones del mercado, entre otros.  
Implementar mensualmente el plan promocional, gestionando y liderando en cada uno de sus grupos los ciclos promocionales del año.  
Monitorear, hacer seguimiento y mantener el control de las distintas actividades correspondientes al área.

- ◆
- ◆
- ◆

### **Leasing Agent**

Administración y desarrollo de cartera de clientes.  
Gestión del proceso de arrendamiento con todas las áreas funcionales relacionadas, incluidas las operaciones legales, las finanzas y las ventas.  
Administración de fechas clave de arrendamiento y términos financieros, incluidos los comienzos y vencimientos de los arriendos, las renovaciones, los ajustes y los descuentos.  
Elaboración de informes oportunos al Property Manager.  
Apoyo en los procesos vinculados a la gestión comercial y marketing.  
Realizar correcciones y/o actualizaciones de base de datos en los sistemas CMR

Septiembre 2021-Mayo 2022

### **Banco Falabella**

### **Ejecutivo Comercial Integral**

Atender clientes presenciales y ofrecer diariamente productos y servicios de Falabella.  
Resolver dudas y orientación al cliente respecto a sus requerimientos.  
Vender los productos de cada categoría del canal según las metas asignadas.  
Garantizar el cruce de productos a los clientes, tanto para Seguros Falabella como para las demás empresas del holding.

Junio 2019 - Julio 2021

### **Concepto Group**

### **Ejecutiva de Cuentas**

Administrar cuentas corporativas (Entel y Bayer).  
Velar por el cumplimiento de las comunicaciones (correos, subir información a la web, publicar concursos).  
Gestionar la compra de premios para los concursos de los calls center Chile y Perú.  
Actualizar y enviar al cliente status de entrega de premios Chile y Perú.  
Llevar el control de los gastos del mes para el cobro al cliente Chile y Perú.  
Dar apoyo al área de producción para eventos. Implementar nuevas estrategias para mejorar los procesos.

- ◆
- ◆
- ◆

Abril 2018 - Febrero  
2019

**Pfizer**

### **KAM Atención al Cliente Cuentas Claves**

Monitoreo mensual en los Puntos de Ventas, evaluando el desempeño del mercado y sus competidores, así como sus tendencias de incremento de precio vs rotación del inventario.

Levantamiento y seguimiento de los reportes de eventos (reclamos) por parte de nuestros clientes.

Planeación e implementación de iniciativas comerciales por tipo de cliente y por canal, definición de la estrategia de distribución de los productos de acuerdo al nivel de inventario en los clientes.

Abril 2007 - Junio  
2013

**Bayer**

### **Asesor de Trade Marketing (Salud de la mujer)**

Lograr la cuota de MS y los objetivos para las marcas principales (core).

Cumplir con el 90% de la cobertura de visitas planificadas. Implementar el plan regional de Trade Marketing establecido por marca.

Diseñar planes y estrategias para cadenas de farmacias de acuerdo a las necesidades de cada cliente.

Desarrollar actividades de Sell In y SellOut para apoyar el cumplimiento de las ventas.

Promoción de los productos en PDV (Anticonceptivos, terapia ginecológica, terapia de reemplazo hormonal.

- 
- 
-