

NICOLÁS IGNACIO BARROS ESQUENAZI



NIBARROS@UC.CL



+569 79593130



[HTTPS://WWW.LINKEDIN.COM/IN/NICOL% CIS-BARROS-ESQUENAZI-A70B5139/](https://www.linkedin.com/in/nicol%cis-barros-esquenazi-a70b5139/)

RESEÑA

Creativo e innovador profesional bilingüe del área de marketing, ventas y comunicaciones. Más de 5 años de experiencia en distintas áreas del retail deportivo. Habilidad para desarrollar estrategias de marca y gestionar proyectos simultáneamente, gran capacidad para trabajar bajo presión, analítico y orientado a los resultados. Fuertes relaciones interpersonales y especial orientación al logro y cumplimiento de objetivos. Facilidad para aprender rápido y adaptarme a nuevos ambientes y responsabilidades.

EXPERIENCIA

WORK & HOLIDAY VISA / AUSTRALIA

Diciembre 2018 – Abril 2020

Experiencia internacional con otro idioma (inglés), que me permitió un mayor aprendizaje y perfeccionamiento de este.

Comunicación y trabajo multicultural, adaptabilidad en distintos ambientes y trabajos.

Autoconocimiento, independencia y valoración de la vida en diferentes ámbitos.

ASESOR DEPORTIVO / FREELANCE

Marzo 2011 – Actualidad

Encargado de asesorar a deportistas con la negociación de auspicios, desarrollo de imagen pública y redes sociales.

COMMERCIAL MARKETING / PUMA

Noviembre 2017 – Diciembre 2018

A cargo de planificar, coordinar e implementar los planes y campañas de marketing en las tiendas Retail y Wholesale, alineados con la estrategia global y local.

Desarrollar el calendario de las campañas de marketing en conjunto con las áreas de Wholesale, Retail, E-Commerce y Merchandising.

Planear eventos especiales para lanzamientos de productos y asegurar el stock de estos en cada tienda.

Elegir el assortment de productos (Hero Products) para cada campaña durante el año, con tal de potenciar esos productos en la comunicación y asegurar el stock de SKU's en tiendas.

Además de tener el control del presupuesto anual de Commercial Marketing para campañas y activaciones, con el fin de asegurar el correcto uso de los recursos durante cada campaña.

Control de KPI's del área, para asegurar el cumplimiento de las metas y plazos pre establecidos; como tiempo de implementación, calidad de la activación, presupuesto utilizado, ventas, Sell Out, Sell Through, stock, entre otros.

HABILIDADES

Marketing, Digital & Social Media
Marketing, Trade Marketing, Sports
Marketing, Estrategia Comercial y
Manejo de KPI's.

Idiomas: Inglés (avanzado) y hebreo (básico).

Microsoft Office: Nivel avanzado.

Adobe: Photoshop, Illustrator y
After Effects (nivel medio).

Digital Marketing: Wordpress y
SEO.

IN STORE CONSUMER EXPERIENCE / ADIDAS GROUP CHILE

Abri 2015 – Octubre 2017

Encargado de planificar, coordinar e implementar las campañas de Marketing en los puntos de venta a nivel nacional. Mantener actualizados los espacios publicitarios de la marca en los distintos clientes.

Generar los planes de marketing para los clientes especialistas y de regiones para cada semestre. Además de planificar iniciativas (activaciones, lanzamientos, etc.) para la activación de nuevos productos en tiendas, generando buenas relaciones con los distintos clientes, tanto como con las principales cuentas (Falabella, Paris, Ripley, La Polar), como también con clientes especialistas y clientes de regiones.

Manejo presupuesto anual del área, tanto para campañas, activaciones y puntos de venta.

Y por último, estar presente en las preventas para guiar a los clientes para que tengan el “range” de productos y precios adecuados según la segmentación de cada uno.

TRADE MARKETING ASSISTANT / ADIDAS GROUP CHILE

Mayo a Diciembre 2014

Práctica profesional y posteriormente encargado del proyecto de cambio y catastro de gráficas en las tiendas Wholesale a nivel nacional.

EDUCACIÓN

CURSO EXCEL NIVEL INTERMEDIO / 2015

Deloitte

DIPLOMADO EN MARKETING / 2014

Pontificia Universidad Católica de Chile

PUBLICIDAD MENCIÓN MARKETING (GRADO LICENCIADO EN COMUNICACIONES) / 2010 - 2014

Universidad del Pacífico

ENSEÑANZA BÁSICA Y MEDIA / 1996 - 2009

Dunalastair School