

NICOLÁS COTAL CALVETTI

INGENIERO COMERCIAL – UNIVERSIDAD DE LOS ANDES

Contacto: +56974889353

Mail: nicotat@gmail.com

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/nicolas-cotal-calvetti>

Dirección: Nevería 5160, Las Condes, Santiago

PERFIL

Ingeniero Comercial de la Universidad de los Andes bilingüe en inglés, con experiencia en manejo, dirección y desarrollo de negocios. 6 años de experiencia laboral en el desarrollo, liderazgo y administración de productos, manejo de proyectos comerciales, conocimiento del comportamiento y fidelización de clientes, inteligencia de mercado, liderazgo de equipos y relación con proveedores.

Especial interés en cargos tales como: Jefe de Negocios, Jefe de Experiencia y/o Fidelización, Product Manager Senior, Product Owner, Jefe de Trade Marketing, KAM y Country Manager.

EXPERIENCIA LABORAL

Claro

Jefe GTM (Go to Market) y Consumo

Dic-22 a jun-23

Objetivo: aumentar el tamaño, crecimiento y rentabilidad del negocio.

Funciones: diseñar e implementar acciones comerciales, desarrollo de nuevos productos, política de precios, presentación a alta gerencia, monitorear área de ventas y rentabilizar. Liderar equipo de Product Managers (4).

Logros: mejorar competitividad de producto prepago junto a campaña comunicacional en canales de venta, traducándose en un 15% anual de sobrecumplimiento del objetivo de ingresos. Se creo un modelo comisional mucho más competitivo para clientes mayoristas, traducándose en un 10% de sobrecumplimiento del objetivo de productos (chips).

Jefe de Fidelización e Inteligencia de Mercado

Ene-22 a dic-22

Objetivo: lograr mayor lealtad en clientes vigentes (ISN/NPS) y permanencia de los clientes vigentes.

Funciones: definir e implementar estrategia de marketing, coordinar y controlar el proceso de fidelización, gestión del ciclo de vida del cliente y buscar proveedores que permitan la mejor experiencia para el cliente. Liderar equipo de Product Managers (2).

Logros: desarrollar nuevo ciclo de vida para el cliente, traducándose en un 12% anual de sobrecumplimiento del objetivo de lealtad en clientes vigentes (ISN/NPS). Premiar a clientes según su antigüedad y perfil de consumo, traducándose en un 8% anual de sobrecumplimiento del objetivo de permanencia para clientes vigentes.

Product Manager Fidelización

Ago-19 a dic-21

Objetivo: aumentar los ingresos y permanencia de los clientes vigentes.

Funciones: analizar y realizar reportes/acciones comerciales, de gestión y operacionales en búsqueda de la satisfacción y fidelización de los clientes. Realizar benchmarks a nivel nacional e internacional de la industria y gestionar campañas asociadas a cada etapa del ciclo de vida del cliente.

Logros: Mejorar entendimiento de beneficios valorados por clientes y posteriormente realizar campañas perfiladas, traducándose en un 11% anual de sobrecumplimiento del objetivo de ingresos por clientes vigentes y cumplimiento del objetivo de permanencia para clientes vigentes.

Entel

Analista de Costumer Value Management

Nov-17 a ago-19

Objetivo: aumentar el valor de los clientes.

Funciones: gestionar las acciones de up-selling, cross-selling, fidelización y retención sobre los clientes a través de los diferentes canales. Establecer para el equipo un control de gestión, indicadores KPI, presupuesto y forecast.

Logros: optimizar y focalizar los esfuerzos del equipo, permitiendo reducir el número de campañas de 15 a 7, traduciéndose en un 7% anual de sobrecumplimiento del objetivo de rentabilidad.

CorpBanca

Asistente de Ejecutivo de Cuentas (Práctica)

Dic-15 a feb-16

Análisis de competencia, captación y fidelización de clientes, preaprobación de cuentas corrientes y créditos, análisis y gestión de cobranza.

Se desarrollaron competencias de manejo comercial y financiero de cartera de clientes, servicio al cliente y un análisis estructurado del riesgo.

ESTUDIOS

2012 – 2017 Educación Superior: Titulado de Ingeniería Comercial. Universidad de los Andes, Santiago, Chile.

2008 – 2011 Educación Superior: Estudios de Ingeniería Civil. Universidad de los Andes, Santiago, Chile.

1995 – 2007 Educación Escolar: Colegio Británico Dunalastair, Santiago, Chile
Norwood School, Nueva Jersey, Estados Unidos

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

2023 – 2024 (en curso): Diplomado en “Big Data para la Gestión Comercial”. Pontificia Universidad Católica de Chile.

2023: Certified Scrum Product Owner (SPOAC). International Scrum Institute.

INFORMACIÓN ADICIONAL

Idiomas: español (nativo), inglés (avanzado)

Conocimientos:

- Nivel intermedio-avanzado en Microsoft Office (Excel, Word y Powerpoint)
- Nivel intermedio-avanzado en SQL Server
- Nivel intermedio-avanzado SAS Guide (Gestión de BBDD)
- Nivel intermedio en Power BI
- Nivel intermedio en Google Analytics

Otros intereses: tecnología, pádel y tenis.