

# NICOLÁS COTAL CALVETTI

## INGENIERO COMERCIAL – UNIVERSIDAD DE LOS ANDES

Contacto: +56974889353

Mail: [nicotal@gmail.com](mailto:nicotal@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, traduciéndose en un 15% anual de sobrecumplimiento del objetivo de ingresos. Se creo un modelo comisional mucho más competitivo para clientes mayoristas, traduciéndose 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, traduciéndose 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, traduciéndose 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, traduciéndose 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.