

**OSCAR JULIAN URIBE GUTIERREZ**

Rut: 24.699.397-1 (residencia definitiva)

Fecha de nacimiento: 03 de Agosto de 1985

Dirección: Curicó 394. Santiago Centro. Región Metropolitana.

(56 9) 4341 8666

[oscar.uribe1985@gmail.com](mailto:oscar.uribe1985@gmail.com)

<https://cl.linkedin.com/in/oscar-uribe-130a7058>

---

**Resumen Profesional**

Ingeniero en Marketing con más de 5 años de experiencia en empresas de consumo masivo, insumos médicos y agencia de publicidad. Se ha desempeñado principalmente en las áreas Marketing, Trade Marketing, Publicidad y Ventas. Profesional que destaca por liderar equipos de trabajo, conocimientos en estrategias de posicionamiento y negociación, dominio de Inglés nivel intermedio. Genera buenas relaciones con clientes, capacidad de trabajo bajo presión y orientación a los objetivos.

---

**Antecedentes Laborales**

**SMC Pneumatics Chile.** Santiago.

Abril 2016 – Actualidad

**Jefe de Marketing**

- Responsable de generar y desarrollar estrategias de marketing a fin de posicionar la marca en el mercado y fidelizar a los clientes, manejando presupuesto de CLP \$100MM, reportando directamente al Gerente Comercial y a Casa Matriz en Japón.
- Desarrolla investigación de Mercado a fin de obtener información estratégica logrando el desarrollo de 4 nuevos productos
- Desarrolla y unifica imagen corporativa para 12 sucursales a nivel nacional a fin de cumplir con lineamientos del Brand book.
- Genera contacto directo con agencia de publicidad en México y gestiona red con proveedores nacionales para el desarrollo de material publicitario, garantizando su calidad y efectividad.

**ConvaTec Chile.** Santiago.

Febrero 2015 – Diciembre 2015

**Encargado de Marketing**

- Desarrolla área de marketing para lograr el posicionamiento de la marca en el mercado nacional. Planifica y ejecuta de manera eficiente el presupuesto anual de CLP \$250MM, reportando al Country Manager y Gerencia de Marketing LATAM en Brasil.
- Desarrolla material publicitario y promoción de programas de servicio dirigido a los distintos canales y consumidores.
- Planifica eventos en hospitales y clínicas, generando fidelidad en la marca y aumento en ventas en la institución. Participa en congresos del área de salud para promocionar y posicionar la marca en el mercado objetivo.
- Apoya al área de ventas a través de presentaciones para promover los servicios pos venta, capacitaciones a clientes, distribuidores y servicio clínico gratuito a pacientes.
- Mediante el lanzamiento de un producto nuevo y la promoción de servicios pos venta logra aumentar las ventas en un 30% para el cierre del año 2015.

**Marca Ceys Chile.** Santiago.

Mayo 2014 – Febrero 2015

**Coordinador de Marketing**

- Posiciona y desarrolla las categorías de cuidado del hogar, construcción y perfumería mediante plan de marketing y publicidad estratégico, administrando presupuesto de CLP \$100MM para las distintas marcas y canales.
- Genera marketing estratégico y operativo, así como estrategias de Trade Marketing y Shopper Experience en clientes.
- Logra introducir y posicionar dos marcas en retail (Líder, Jumbo, SMU, Sodimac, Easy) logrando el 110% de cumplimiento en las ventas para esas marcas a partir del tercer mes de lanzamiento.

**Publicis Venezuela.** Caracas.

Febrero 2012 – Febrero 2014

**Especialista de Canal**

- Crea propuestas estratégicas, en conjunto con otras unidades de negocio para potenciar clientes actuales.
- Desarrolla y actualiza planogramas y manuales de promociones.

- Genera estrategias de Shopper Marketing y Shopper Intelligence de acuerdo a los insights de la marca para clientes como: Nestlé, Purina, Firestone y gana licitaciones de nuevos clientes como Lenovo, D-link, Chiva's y Absolut.
- Desarrolla estrategias de Trade Marketing para categorías de alimentos y bebidas. Implementa planogramas para el crecimiento de las exhibiciones en supermercados y aumenta sell out de los productos de la marca SIGNAGRAIN en un 40%.

**Herramientas Herragro.** Caracas.

Septiembre 2010 – Febrero 2012

**Analista de Mercadeo y Ventas**

- Apoya al crecimiento y posicionamiento de la marca en el canal de venta a través de acciones de marketing y promoción en clientes a nivel nacional.

**Súper de Alimentos.** Caracas.

Abril 2008 – Julio 2010

**Líder de Marca.**

- Desarrolla acciones para el cumplimiento de los objetivos de ventas (comerciales) en el canal mayorista mediante estrategias de promoción y ventas.

**Distribuidora Glasgow.** Caracas.

Octubre 2006 – Febrero 2008

**Coordinador de Trade Marketing**

- Desarrolla estrategias de Trade Marketing y eventos para las distintas marcas, así como lanzamiento de nuevos productos y su introducción al mercado.

---

**Antecedentes Académicos**

---

2016 – 2017	<b>Curso Básico de Marketing Digital (on line)</b> IAB Spain (Interactive Advertising Bureau)
2011 – 2012	<b>Diplomado Marketing y Ventas</b> Universidad Rafael Bellosó, Caracas.
2008 – 2011	<b>Ingeniero en Marketing</b> Universidad Nacional Experimental Simón Rodríguez, Caracas.
2004 – 2007	<b>Técnico en Comercialización mención Marketing</b> ISUM, Caracas.

---

**Información Adicional**

---

<b>Idioma</b>	Inglés oral (intermedio), lectura y escrito (avanzado).
<b>Software</b>	MS Office, nivel Avanzado.
	SAP, nivel básico.
	Adobe Suite, nivel básico.
<b>Otros</b>	Atleta de CrossFit. Deportista

---

**Seminarios y Cursos**

---

2009	Curso "Gerencia de Producto", IESA, Caracas.
2005	Seminario "Gerencia Global Marketing", Gerenglob, Caracas.