

---

# ROXANA ISABEL PACHECO PACHECO

## PERFIL

### CONTACTO

[roxaisabel@gmail.com](mailto:roxaisabel@gmail.com)

+56 984276706

Av. Los Dátiles 5601,  
Huechuraba, R.M.

Soy un Ingeniero Comercial con Licenciatura en Administración de Empresas, enfocado en impulsar la eficiencia y la efectividad a través de una sólida experiencia en Planificación Financiera, Gestión Comercial, Control de Gestión y Marketing Estratégico. Mi especialización en la tarificación de productos y servicios, junto con un riguroso control de gastos y costos, complementado con habilidades de Negociación, me permite optimizar recursos y mejorar el rendimiento organizacional. Estoy comprometida con la obtención de resultados sobresalientes, trabajando en sinergia con equipos multidisciplinarios y fomentando una cultura de colaboración horizontal. Mi trayectoria profesional se ha desarrollado en sectores clave como Servicios Financieros, Tecnología de la Información y Retail, tanto en compañías locales como en corporaciones de alcance internacional.

### ESTUDIOS

#### Ingeniero Comercial

Universidad Tecnológica  
Metropolitana

### EXPERIENCIA

#### REDBANC S.A.G

##### GERENCIA DE PRODUCTOS

**Octubre 2022 a Marzo 2024**

INGENIERA DE GESTIÓN DE PRODUCTOS SR.

- Responsable de la generación, evaluación de proyecto cuyas inversiones oscilan USD 2MM para propuestas tarifarias a los distintos emisores, adquirentes del sistema financiero, incluido fintech dentro del mercado financiero en Chile, evaluando proyectos emblemáticos como fraude, RedPay, AliasPay, QuickPay, entre otros.
  - Análisis de Kpis Financieros para la toma de decisión y generación de propuestas basados en el performance de los servicios.
  - Evaluación y control de CAPEX, OPEX asociados a evaluación de proyectos, en conjunto con los principales ratios como VAN, TIR, Payback, Payback descontado.
  - Encargada del levantamiento y actualización de los costos y proyección de estos para BAU de costos tanto plan como forecast.
  - Elaboración de Forecast, Plan de ventas de las distintas líneas de negocios.
  - Experiencia en presupuesto, proyección de ingresos y gastos.
  - Apoyo al área comercial para evaluaciones de caso de negocio de cara a clientes en conjunción con las estrategias comerciales.
  - Diseño, preparación de presentaciones para Gerencias, Comités y Directorio.
  - Diseño, desarrollo, definición de procesos metodológicos de acuerdo a los lineamientos para el proceso tarifario.
  - Encargada y responsable de coordinar el desarrollo e implementación de actividades, eventos de la Gerencia de Productos.
  - Responsable control de presupuesto proyecto, gestión de compras y emisión de Solped, Hes según avance proceso gestión de compra.
-

---

**TRANSUNION CHILE**  
**GERENCIA COMERCIAL**  
**KAM SENIOR SEGMENTO MASIVO**

**2016 a Septiembre 2022**

**DIPLOMADO Y  
CURSOS**

**Universidad De Chile**  
**Diplomado Control**  
**Análisis Financiero**  
2009 – 2009

**Universidad Playa Ancha**  
**Cursando Diplomado**  
**Diseño y Gestión Ágil de**  
**Proyectos**  
2024 - 2024

**Curso Empresa**  
**Inglés Medio (B1)**

**Desafío Latam**  
**SQL**  
**Phyton Básico**  
2024

- Diseñar estrategias de retención clientes, upselling, crossselling y fidelización Asesor de negocio con el objetivo de entender las necesidades y oportunidades del portafolio a cargo para lograr una relación a largo plazo, gestión de venta B2B.
- Relacionamiento con clientes estableciendo contacto permanente para su mantención.
- Generar análisis KPIS internos de la compañía para Forecast, medición de variables de evaluación productos, segmentos de clientes y proyección Budget.
- Crecimiento anual de la cartera entre un 10% a 15%.
- Identificar nuevas oportunidades en el portafolio asignado, con foco de interés en áreas de riesgo, crédito, servicios de marketing, prevención de fraude, control de identidad, cobranzas.
- Definir estrategias para migración de productos\_servicios. Apoyar área IT en temas de migración plataformas tecnológicas.
- Manejo CMR de ventas (Salesforce.), para seguimiento y ejecución de proyección de ventas tanta periodicidad mensual, por quarter y anual.
- Conocimiento para entablar comunicación en inglés con soporte técnico de Chicago.
- Encargada de abordar, diseñar e implementar proyecto Hucking para segmento masivo de clientes a nivel local Chile, como proyecto regional Latam.

**PEUGEOTCHILE**  
**Noviembre 2016**  
**GERENCIA CONTROL DE GESTION**  
**Consultor Senior Control de Gestión (Proyecto Plazo Fijo\_1 mes)**

- Responsable de control de gestión, estimación ventas área VN, VO para Peugeot, Citroen y DS de Chile y América Latina.
-

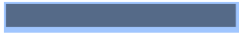
---

## HABILIDADES

**Análisis Financiero**



**Toma de Decisión**



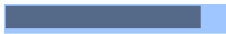
**Trabajo en Equipo**



**Microsoft Office Avanzado**



**Base de Datos Medio**



**Control de Gestión**



**Evaluación de Proyectos**



**Planificación Comercial y  
Financiera**



**Elaboración de Presentaciones**



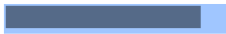
**Negociación**



**Salesforce**



**Power BI Medio**



**SQL Medio**



**Share Point Medio**



**Python Básico**



**Excel Avanzado**



**Metodología Ágil**



**VERISURE CHILE**  
**GERENCIA COMERCIAL**  
**Senior Planificación Comercial**

**2015 a Septiembre 2016**

Responsable de control de gestión y planificación comercial del área soporte de ventas.

- Confección de budget de ventas, análisis de costos y Kpis que conforman el área.
  - Forecast de units de ventas, precios, ingresos, head counts.
  - Planificar la gestión en terreno diaria, semanal y mensual de las agendas de los clientes.
  - Mantener la correcta zonificación de los clientes según aperturas de solicitudes, crecimiento de portafolio y reductores propios de la operación.
  - Proponer acciones que aseguren los KPI de satisfacción de clientes.
  - Analizar los planes de gestión del área para la consolidación de reportes que aumenten su eficiencia.
  - Generación y análisis de ratios de los principales Kpis Cía. diarios, semanales, mensuales, trimestrales y anuales para la toma de decisiones.
  - Determinación de comisiones y desarrollo del plan de remuneraciones y comisiones de la estructura de ventas.
  - Medición y control de indicadores críticos que conforman la sustentabilidad del negocio.
  - Desarrollo de propuestas para mejoras de eficiencias y estrategias comerciales para logro de objetivos de ventas, como por ejemplo implementación Aplicación de ventas.
-

---

## **MANUFACTURA LOUIS PHILLIPE**

**2014 - 2015**

### **GERENCIA GENERAL**

**Commercial Controller ( Reemplazo Plazo Fijo\_6 meses)**

Responsable de control de gestión y contabilidad de 4 empresas dentro del holding (Inversiones Pirque, Inmobiliaria TC, Wall Strett y Manufactura Louis Phillipe), además de administrar el control de las finanzas particulares del Director General de la compañía.

- Análisis cuentas personales, gastos, costos, identificando mejoras y eficiencias para lograr ahorros en gastos, controlando los egresos de cada centro de costo y su naturaleza.
- Presupuesto (Budget), Forecast para 4 compañías del holding y finanzas particulares del Director General. Conciliaciones Bancarias.
- Flujos de Caja, Ingresos SAP. Monitorear continuamente la performance de los KPIs para asegurar los resultados..

## **EQUIFAX CHILE S.A.**

**2008 - 2013**

### **GERENCIA MARKETING ESTRATEGICO**

**Analista Senior Pricing**

Responsable en la tarificación de productos y servicios de la compañía, liderando proyectos de fidelización, retención, captación, upselling y crossselling de clientes, además de la implementación de campañas de marketing, manteniendo margen promedio compañía de 30%.

- Análisis de costos, gastos, control márgenes, fijación de precios orientado siempre a la maximización de beneficios para la compañía.
  - Estrategias comerciales, marketing, fidelización, captación, retención clientes, y upselling/crossselling
  - Generación de campañas y promociones por segmentos o marketing directo/relacional.
  - Segmentación base de datos (BI).
  - Business Intelligence – Revenue Management – Benchmarking.
  - Evaluaciones Comerciales y de Proyectos.
-

**GERENCIA PLANIFICACIÓN COMERCIAL**

**Analista Comercial**

Responsable de la gestión en las mediciones de métricas, correspondientes a las campañas y promociones del holding Supermercados, logrando el objetivo de administrar información para la toma de decisiones.

- Controles faltantes de góndolas análisis y evaluaciones Nielsen, control stock de inventarios, quiebres y mermas en productos de categorías participantes en campañas y promociones.
  - Participando activamente en análisis de mercado, estadísticas de promociones, clientes, competencia y productos; evaluaciones de categorías participantes en campañas/promociones.
  - Análisis tomas de precios sectorizados, canastas para la elaboración de informes, presentaciones de evaluaciones comerciales. productos, rentabilidad, stock, margen, costos. Generación de informes e investigación mercado precios de la competencia y control de gestión.
-