

---

# ROXANA ISABEL PACHECO PACHECO

## PERFIL

### CONTACTO

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

+56 984276706

Av. Los Dátils 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.

	<b>TRANSUNION CHILE</b> <b>GERENCIA COMERCIAL</b> <b>KAM SENIOR SEGMENTO MASIVO</b>	<b>2016 a Septiembre 2022</b>
<b>DIPLOMADO Y CURSOS</b>		
<b>Universidad De Chile</b> <b>Diplomado Control Análisis Financiero</b> 2009 – 2009	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diseñar estrategias de retención clientes, upselling, crosselling 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.</li> <li>• Relacionamiento con clientes estableciendo contacto permanente para su mantención.</li> <li>• Generar análisis KPIs internos de la compañía para Forecast, medición de variables de evaluación productos, segmentos de clientes y proyección Budget.</li> <li>• Crecimiento anual de la cartera entre un 10% a 15%.</li> <li>• 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.</li> <li>• Definir estrategias para migración de productos_servicios. Apoyar área IT en temas de migración plataformas tecnológicas.</li> <li>• Manejo CMR de ventas (Salesforce.), para seguimiento y ejecución de proyección de ventas tanta periodicidad mensual, por quarter y anual.</li> <li>• Conocimiento para entablar comunicación en inglés con soporte técnico de Chicago.</li> <li>• Encargada de abordar, diseñar e implementar proyecto Hucking para segmento masivo de clientes a nivel local Chile, como proyecto regional Latam.</li> </ul>	
<b>Universidad Playa Ancha</b> <b>Cursando Diplomado Diseño y Gestión Ágil de Proyectos</b> 2024 - 2024		
<b>Curso Empresa Inglés Medio (B1)</b>		
<b>Desafío Latam</b> <b>SQL</b> <b>Phyton Básico</b> 2024	<p><b>PEUGEOTCHILE</b> <b>Noviembre 2016</b> <b>GERENCIA CONTROL DE GESTION</b> Consultor Senior Control de Gestión (Proyecto Plazo Fijo_1 mes)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Responsable de control de gestión, estimación ventas área VN, VO para Peugeot, Citroen y DS de Chile y América Latina.</li> </ul>	

---

## HABILIDADES

### Análisis Financiero

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

2015 a Septiembre 2016

### Toma de Decisión

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.

- Forescast de units de ventas, precios, ingresos, head counts.
- Planificar la gestión en terreno diaria, semanal y mensual de las agendas de los clientes.

### Microsoft Office Avanzado

### Base de Datos Medio

### Control de Gestión

- 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.

### Elaboración de Presentaciones

### Negociación

### Salesforce

### Power BI Medio

### SQL Medio

### Share Point Medio

### Python Básico

### Excel Avanzado

### Metodología Ágil

---

**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 Phillippe), 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 crosselling 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/crosselling
- 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.