



## **David Ricardo Verdugo Plana**

Darío Urzúa 2086, Depto. 707, Providencia, Santiago

+56931090312 - [davidverdugo@hotmail.com](mailto:davidverdugo@hotmail.com)

17 de septiembre de 1980

Rut: 13.831.480-4

Chileno / español

### **RESUMEN**

Ingeniero Comercial de la Universidad de Chile con 11 años de experiencia profesional en marketing, fidelización, desarrollo comercial, innovación y desarrollo de nuevos productos y servicios.

He vivido en Chile, España (Madrid y Barcelona) e Inglaterra (Londres) y he trabajado en diversos sectores como tecnología, telecomunicaciones, consumo masivo, retail y consultoría.

Manejo avanzado de Excel, Access, Project, Power Point y bases de datos. Conocimiento intermedio de lenguaje SQL. Dominio avanzado de inglés, tanto oral como escrito.

### **ANTECEDENTES LABORALES**

#### **EY (Ernst & Young), Santiago, Chile**

Septiembre 2015 a la fecha

##### **Gerente de marketing (abril 2017 a la fecha)**

##### **Jefe de campañas (septiembre 2015 – marzo 2017)**

Planificar, desarrollar e implementar los planes de marketing para los distintos servicios de EY con el fin de aumentar sus ingresos. Responsable del equipo de marketing y de las siguientes actividades:

- Desarrollo de campañas comerciales, implementación del sistema de mailings y encuestas integrado con el CRM. Unificación de contactos en una base única
- Análisis y reportes de business intelligence, monitoreo de ventas y del proceso comercial
- Generación de estudios de mercado y su difusión en distintos canales: mailings, eventos, prensa, etc.
- Branding de EY: desarrollo de material gráfico y publicidad con el fin de posicionar la marca
- Coordinación de eventos con clientes y gestión de alianzas corporativas

#### **Equifax, Santiago, Chile**

Mayo 2013 - Agosto 2015

##### **Jefe de inteligencia de marketing y conocimiento del cliente**

Responsable de generar información de los clientes, competidores y productos del mercado de bureau de crédito:

- Realización de estudios de mercado sobre nuevos productos para definir su potencial de venta, target, atributos requeridos, riesgos y oportunidades antes de su desarrollo y lanzamiento. Más de 20 estudios realizados logrando sobrecumplir el presupuesto de ventas
- Liderar el estudio de satisfacción de clientes, con el fin de identificar las brechas con la competencia y los principales aspectos a mejorar para cada segmento de cliente
- Cuantificar las oportunidades de venta por segmento de cliente y producto, para priorizar las acciones de Cross y Up Selling en clientes actuales, y selección de prospectos para la captación de nuevos clientes

**Telefónica / Movistar, Santiago, Chile**

Marzo 2009 – Abril 2013

**Jefe de gestión de churn / fidelización**

Responsable de la gestión de churn para los segmentos personas y pymes:

- Identificación de causas de churn e implementación de iniciativas de reducción de pérdida de clientes a través de iniciativas quick win y de medio/largo plazo. Disminución en más de 20% del nivel de churn
- Responsable de coordinar la política de ofertas de retención, optimizando el esfuerzo promocional sin afectar la retención de clientes. Reducción de descuentos segmentando las ofertas por canal/instancia de retención

**Daemon Quest (by Deloitte), Madrid, España**

Abril 2007 – Diciembre 2008

**Consultor senior**

Desarrollo de proyectos de marketing estratégico, optimización de ventas y gestión de clientes para las principales empresas españolas de consumo y retail: Danone, Cortefiel, Bacardi, Central Lechera Asturiana y Roberto Verino.

- Segmentación estratégica del mercado de la moda en España y plan de marketing para la empresa Cortefiel: logrando un cambio de posicionamiento y un fuerte crecimiento en la participación de mercado
- Gestor del plan comercial 08 /09 para Roberto Verino, empresa de retail del rubro textil, incluyendo plan de marketing, canales de venta y gestión con clientes
- Creación de metodología para la medición de retorno de las inversiones comerciales de CAPSA (empresa lechera española) en Carrefour, especificando el mix de inversión óptimo por marca para 2009

**Farmacias Cruz Verde, Santiago, Chile**

Marzo 2006 a Febrero 2007

**Analista de gestión de inventario**

- Reportes de control de quiebres de stock para las 500 farmacias y más de 5.000 productos
- Determinación del mix de productos para los locales nuevos y revisión de los locales antiguos

**ANTECEDENTES ACADÉMICOS**

- 2011-2012: **Master of Business Administration (MBA)**. Universidad Europea de Madrid, Santiago, Chile
- Abril 2012: Pasantía internacional en Shanghai Jia Tong University
- 2005: Título de **Ingeniero Comercial, Universidad de Chile**. Homologado de título en universidad española
- 2004: Curso de inglés en Londres, Inglaterra. Certificado de Cambridge en inglés avanzado
- 2000 – 2004: Título de Ingeniero Comercial. Universidad Autónoma de Barcelona
- 1995 – 1998: Bradford School, Santiago, Chile