

ITALO CASTELLI TOUTIN

CONTACTO

Email

italo_castelli@hotmail.com

Dirección

Luis Thayer Ojeda N° 43.
Departamento 815.
Providencia. Santiago

Teléfono de contacto

(+56) 9 91580420

Rut

14.576.473 - 4

RESUMEN

Ingeniero Comercial de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, con amplia experiencia como product manager en el sector financiero, implementando nuevos productos y modelos para su optimización y medición del rendimiento conseguido. En mi trayectoria profesional he integrado equipos multidisciplinarios, siendo constantemente evaluados en base a objetivos conseguidos. Los conocimientos adquiridos me permiten desempeñarme tanto como product manager, category manager y controller de áreas de ventas y comerciales.

EXPERIENCIA LABORAL 1

Product Manager Consumo Personas
Banco Estado, Santiago
2012 - 2019

Principales funciones:

- Responsable de la gestión, administración y rentabilidad de los créditos de consumo del segmento personas y de la coordinación de distintas áreas para la implementación de los productos de créditos.
- Definición e implementación de productos de crédito de consumo - segmento personas.
- Análisis y optimización de modelo de productos (estructura de tasas, códigos asociados en sistema de créditos) y modelos de precios, diferenciando tasas según clusters de clientes y coordinando sus implementaciones en los sistemas del banco.
- Optimización de procesos de post venta, por ejemplo solicitud de prepago y retractación de créditos.

Principales Logros:

- Creación de productos de crédito de consumo con distintas características comerciales, tales como excepciones comerciales, campañas, renegociación para quiebra de personas, créditos con desfase de seis meses, créditos de excepción para funcionarios del banco, microcréditos, crédito Más Ahorro y Eco Crédito.
- Creación de productos de crédito de consumo para los distintos canales de venta (presencial, internet y aplicación mobile).
- Proyecto de Gobierno de Datos, consistente en la conformación de mesas de trabajo (dominios) para la definición de una base de información única y estándar para Banco Estado, respecto a datos de clientes, proceso de venta de productos, seguimiento comercial y rentabilidad. Participé como representante de la Gerencia de Productos como responsable del dominio de crédito de consumo y como integrante del dominio de seguimiento comercial.
- Proyecto de beneficios asociados a créditos de consumo para clientes afectados por distintas catástrofes que han ocurrido en Chile (terremotos, aluviones, temporales, marea roja, incendios, etc.), consistente en postergación de cuotas y disponer de créditos con tasa especial (costo de fondo).

EXPERIENCIA LABORAL 2

Product Manager Consumo Personas
Banco Santander, Santiago
2011 - 2012

Principales funciones:

- Responsable de la gestión y administración de los créditos de consumo del segmento personas, junto con la gestión de las distintas líneas de resultados por productos.
- Encargado de la comercialización de créditos de consumo en stock. Proponer nuevos créditos de consumo con características diferenciadoras del mercado orientados a rentas altas, rentas medias, el segmento masivo (Banefe).
- Coordinar las distintas áreas para operativización de los créditos.

Principales logros:

- Participar en la recuperación del market share, posicionando nuevamente al banco en los primeros lugares.
- Mejorar la oferta a clientes con créditos de características atractivas Mejorar tiempos de curse de Créditos.
- Reposicionar los créditos de consumo de características flexibles (Súper Cuota Móvil).
- Limpieza de parrilla de productos para optimizar proceso de curse de Créditos.
- Potenciar créditos de compra de cartera.
- Potenciar Crédito Más en los segmentos rentas medias y altas.

EXPERIENCIA LABORAL 3

Analista de Control de Gestión Senior
Banco Santander, Santiago
2006 - 2011

Principales funciones:

- Elaboración de informes de ventas y de precios por segmentos, para los distintos canales, comités y también España.
- Proyecciones de cierres de ventas.
- Estimaciones anuales de presupuestos de ventas.
- Análisis de la competencia, en cuanto a colocaciones y provisiones. Elaboración de presentaciones para el comité ejecutivo y España.

Principales logros:

- Elaboración de "Plan Trienio" (2011-2013) de redistribución de venta por canales.
- Seguimiento y control exhaustivo de los spreads de acuerdo con las exigencias de presupuesto de España.
- Seguimiento de ventas diarias y mensuales por segmentos (Personas – Microempresas), canales de ventas (red de sucursales, fuerza de venta, canales remotos) y productos (consumo y consumo en tarjeta de crédito). Determinación de precios por subproductos para Segmento Personas (Ordenazo, Banexpress y Crédito Ágil, y Microempresas (Fogape, Línea de Crédito de Negocios, etc)
- Estudio de la competencia, elaborando Informe de evolutivo de colocaciones, provisiones, utilidades, cuotas de mercado.

EXPERIENCIA LABORAL 4

Semi-Senior "B" Auditoría Financiera
Deloitte, Santiago
2004 - 2006

EXPERIENCIA LABORAL 5

Asistente Comercial
Empremar, Valparaíso
2003 - 2004