

# JAIME VIDAL BARRA

RUT: 13.549.312-0 (Chileno)

Fecha de nacimiento: 16-Abril-1979 (38 años)

Dirección: Av. Andrés Bello #1555, depto. 905, Providencia

Teléfono móvil: 9 8209 0416

e-mail: jaimevidalbarra@uc.cl



## RESUMEN

Master of Business Administration (MBA), Pontificia Universidad Católica de Chile e Ingeniero Civil Industrial, Universidad de Chile. Más de 13 años de experiencia en áreas de Marketing y Comercial en empresas líderes a nivel nacional (Entel, VTR, Penta Vida y El Volcán). Experiencia en emprendimientos propios y en sociedad. Éxito demostrado en planificación e implementación de planes de marketing con resultado en ventas. Sólidos conocimientos en definición de estrategias de marketing, investigación de mercado, posicionamiento de marca, desarrollo de productos, gestión de campañas y medios, marketing digital (certificación Google AdWords), CRM, visual merchandising, trade marketing y control de presupuestos. Perfil estratégico y analítico, donde mis fortalezas radican en haber liderado múltiples proyectos y equipos con excelentes relaciones interpersonales y fuertes habilidades de adaptación. Me caracterizo por la orientación al logro de resultados, optimización de recursos y búsqueda constante de innovación y creatividad aplicada al marketing y ventas. Soy dinámico, creativo y motivado por mejorar las organizaciones y cultura de las empresas en las que he formado parte.

## ANTECEDENTES LABORALES

### EL VOLCÁN – IMPORTADORA SANTA ELENA LTDA. (ISEL)

**JUN 2014 – A LA FECHA**

**Sub-Gerente de Marketing Corporativo** (reporta a: Gerente General)

**3 años y 3 meses – Santiago, Chile**

- Lidera estrategia y planes de marketing para El Volcán e ISEL, ambas empresas de la misma propiedad y dedicadas a la categoría de mesa y cocina. El Volcán, retailer especialista enfocado a los segmentos HORECA y Hogar. ISEL, empresa importadora de marcas dirigidas a tiendas por departamento, de mejoramiento del hogar y supermercados.
- Alcanza destacados resultados en la implementación del plan de marketing (datos de Enero 2015 a Diciembre 2016):
  - 1) EL VOLCÁN ([www.elvolcan.cl](http://www.elvolcan.cl))
    - ✓ Lidera exitoso plan de marketing apoyado en medios tradicionales, digitales, redes sociales, participación en ferias y eventos, gestión de visual en tiendas y asociación a rostros de TV. Principales resultados: Aumento en ventas de +Δ17% y +Δ19% (2014-15 y 2015-16), top of mind en categoría: 35% HORECA y 10% Hogar, +850.000 visitas a página web, +300.000 reproducciones en YouTube, +150.000 fans en Facebook y +15.000 fans en Instagram.
    - ✓ Fortalece relación con principales proveedores internacionales, implementando planes de marketing para 15 marcas estratégicas con un aumento en ventas de +45% en todas ellas.
    - ✓ Lidera implementación de e-commerce, apertura de 3 nuevas tiendas y definición de plan estratégico 2016-2020.
  - 2) ISEL ([www.isel.cl](http://www.isel.cl))
    - ✓ Lidera exitoso plan para posicionar en el mercado la marca ROICHEN ([www.roichen.cl](http://www.roichen.cl)), alcanzando en corto plazo el liderazgo en la categoría (sartenes y ollas de cerámica), esto apoyado en acciones de marketing y punto de venta. Principales resultados: Aumento en ventas de +Δ36% y +Δ22% (2014-15 y 2015-16), +250.000 visitas a web, +150.000 reproducciones en YouTube +100.000 fans en Facebook y +100 cabeceras de góndolas.
    - ✓ Desarrolla planes de marketing en otras marcas con excelentes resultados en ventas (Arcos, Komax y Luminarc).
    - ✓ Fortalece marcas propias, mediante desarrollo de productos, imagen de marca y acciones en punto de venta.
    - ✓ Lidera desarrollo de nuevos productos para campañas especiales (escolar, fiestas patrias y navidad).

### IMS CHILE SOLUCIONES TECNOLÓGICAS LTDA.

**OCT 2012 – JUN 2014**

**Socio – Gerente Comercial**

**1 año y 9 meses – Santiago, Chile**

- Lidera estrategia comercial e implementa con éxito plan de marketing B2B y B2C destinado a la venta de equipamiento, servicio técnico, insumos y arriendo de soluciones de impresión.
- Crea nuevas líneas de negocio, aumenta desempeño del equipo de ventas, implementa mejora de procesos, renueva instalaciones técnicas y de atención a clientes, incorpora nuevos proveedores y desarrolla nueva imagen corporativa.

- Principales resultados: Aumento en ventas de +Δ40%, número de clientes en +Δ20%, costo del producto en -Δ15% y visitas a página web +Δ200%, durante el periodo de gestión.

## GLOBAL MARKETING

SEPT 2009 – OCT 2012

### Socio – Consultor en Marketing Digital

3 años y 1 mes – Santiago, Chile

- Lidera y ejecuta con éxito proyectos de consultoría y activación de campañas de marketing digital (SEO, SEM y redes sociales), sobre una cartera de más de 100 clientes.

## VTR

MAR 2008 – SEPT 2009

### Project Manager Comercial (reporta a: Gerente Comercial Zona Metropolitana)

1 año y 7 meses – Santiago, Chile

- Planifica y ejecuta acciones comerciales con sucursales, call center, venta terreno y externos, con el fin de alcanzar metas de presupuesto en adquisición y retención de clientes para servicios de telefonía fija, televisión por cable, internet y servicios de valor agregado en la Zona Metropolitana.

## ENTEL

MAR 2006 – MAR 2008

### Analista de Marketing (reporta a: Product Manager Servicios Básicos)

2 años y 1 mes – Santiago, Chile

- Evalúa estratégicamente instalación de +150 antenas de cobertura 2G y 3G a nivel nacional (crecimiento rentable de cobertura), obteniendo excelentes resultados en indicadores de percepción de calidad e imagen de marca.

## PENTA VIDA COMPAÑÍA DE SEGUROS DE VIDA

AGO 2004 – MAR 2006

### Analista Actuarial (reporta a: Sub-Gerente Técnico)

1 año y 8 meses – Santiago, Chile

- Controla aspectos técnicos y actuariales de todas las líneas de negocios y productos de la compañía.

## ANTECEDENTES ACADÉMICOS

<b>MAR 2008 – DIC 2009</b>	<b>MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION (MBA)</b> Pontificia Universidad Católica de Chile Intercambio: MBA Exchange Program (Fall Term 2009), IE Business School, Madrid, España.	<b>Santiago, Chile</b>
<b>ABR 2005 – NOV 2005</b>	<b>DIPLOMADO EN MARKETING DECISIONAL</b> Universidad de Chile	<b>Santiago, Chile</b>
<b>MAR 1997 – DIC 2003</b>	<b>INGENIERÍA CIVIL INDUSTRIAL</b> Universidad de Chile	<b>Santiago, Chile</b>
<b>MAR 1993 – DIC 1996</b>	<b>ENSEÑANZA MEDIA</b> 1ero-2do Medio: Colegio Calasanz 3ero-4to Medio: Liceo José Victorino Lastarria	<b>Santiago, Chile</b>

## INFORMACIÓN ADICIONAL

<b>Idiomas</b>	Inglés, upper intermediate (nivel B2, escala CEFR).
<b>Software y Certificaciones</b>	Excel, Access y Power Point, nivel avanzado. Google AdWords (Certified Partner) y Google Analytics, nivel avanzado.
<b>Cursos de Especialización</b>	Diplomado en Psicología Jungiana, Pontificia Universidad Católica de Chile (2016). Programación Neurolingüística (PNL), Pontificia Universidad Católica de Chile (2016). Google AdWords Academy, Pontificia Universidad Católica de Chile (2012). Excel Avanzado, Pontificia Universidad Católica de Chile (2009). Cursos de Inglés, Instituto Chileno Británico de Cultura (2009-10) y EF Education First (2014).
<b>Intereses y Deportes</b>	Escalada en muro, bicicleta y actividades outdoor.

LinkedIn: <https://cl.linkedin.com/in/jaimevidalbarra>

Última Actualización: Agosto 2017