

CLAUDIA MORAGA FUENZALIDA

Celular: 56 9 84490652 / E-mail: claudia.moraga@gmail.com

Ingeniero Civil Industrial con Diplomado en Marketing Estratégico, Dirección Comercial y Ventas con 7 años de experiencia laboral en Marketing y Product Management. Orientada al cumplimiento de objetivos y con habilidades para el desarrollo de equipos de trabajo de alto rendimiento. Capaz de integrar múltiples visiones para resolución de desafíos, capacitada para trabajar bajo presión y con tareas paralelas. Cuento con visión integral sobre empresa/organización considerando cada elemento/área como parte de un todo. Actualmente en búsqueda de oportunidades laborales que desafíen mis habilidades y permita proyectarme a tener un crecimiento profesional y personal a largo plazo.

EXPERIENCIA

Independiente

Junio 2016 – Al Presente

Consultora Marketing para Ubilla y Pavez y CMV Ingeniería

- Responsable del cambio de imagen y elaboración del plan estratégico para el relanzamiento de la marca.
- Dirección, supervisión y desarrollo del manual de marca con estándares de uso de nueva imagen y merchandising en conjunto con la agencia creativa.
- Creación y lanzamiento de campañas de marketing dirigidas al consumidor en base al plan estratégico, generando un aumento de un 30% de nuevos clientes y un crecimiento constante de un 8% en el último año.
- Desarrollo y puesta en marcha de página Web Ubilla y Pavez.

Forum Servicios Financieros

Mayo 2013 – Septiembre 2015

(Acting) Marketing Manager

2014

Responsable del área de marketing, a cargo de 4 products manager y reportando directamente al Gerente de Desarrollo Comercial. Entre mis principales actividades, me ocupo de:

- Benchmarking de tasas de crédito para evaluar precio, productos y campañas.
- Organización y puesta en marcha de eventos a nivel nacional con una participación promedio de 1.500 personas.
- Negociación con proveedores de merchandising y productoras.
- Reestructurar la forma de trabajo del área de marketing, implementando el uso de cartas Gantt, seguimiento de proyectos y evaluación de los resultados de eventos realizados.
- Supervisión del avance de proyectos individuales y colectivos, además de entrevistas de feedback y evaluación de rendimiento a cada miembro de mi equipo.
- Responsable del Presupuesto del Área Comercial, logré rentabilizarlo en 12%.
- Evaluación, desarrollo, restructuración y puesta en marcha de página Web Forum. Trabajo en conjunto con áreas de Servicio al Cliente, Ventas y Fiscalía. Visitas mensuales aumentaron en 25% sobre pasando el objetivo en un 10%.

Senior Product Manager

2013 – 2015

Responsable de la planificación estratégica de 12 marcas, desde la creación hasta el cierre de 20 campañas mensuales y un presupuesto equivalente a 3 millones de dólares por año. Reportando directamente al Marketing Manager. Entre mis principales actividades, me ocupo de:

- Creación y monitoreo de producto de crédito especial para motos, generando un aumento de la venta en un 70%.
- Elaboración, control y cierre mensual del presupuesto marketing.
- Desarrollo de merchandising para marcas estratégicas (Nissan, Porsche Holding, Grupo Ditec, entre otras).
- Planificación, implementación y desarrollo de proyecto CrediNissan Chile.
- Creación y desarrollo de brief para campañas y trabajo en conjunto con agencia DDB, para el desarrollo de piezas gráficas para prensa e internet.
- Premio a la empleada destacada de la Gerencia Desarrollo Comercial, gracias a mi desempeño, cumplimiento de objetivos y compromiso por la empresa.

Banco de Chile

Febrero 2011 – Mayo 2013

Product Manager

Responsable de los productos línea de crédito y crédito de consumo, en los cuales mi principal función era la tarificación del producto y generar campañas para el cumplimiento del spread anual. Reportando directamente al Gerente de Marketing y Productos. Entre mis principales actividades, me ocupo de:

- Confección de cursos de capacitación para ejecutivos de los productos de crédito y normativas Sernac Financiero.
- Capacitación a ejecutivos de cuenta sobre los productos y servicios del Banco.
- Desarrollo de la estrategia de pricing de productos de crédito de consumo.
- Creación, comunicación, implementación y monitoreo de campañas y ventas generadas por los productos de crédito.
- Benchmarking competitivo de productos de crédito para estrategia de ventas,
- Estudiar el comportamiento de Clientes para el desarrollo de nuevas campañas, a través del análisis de datos de consumo diario que registran los clientes a través del uso de productos del Banco.
- Planificación, implementación y desarrollo de proyecto Sernac Financiero.

EDUCACIÓN

UNIVERSIDAD ADOLFO IBAÑEZ

2017 – 2018

eClass Inglés Nivel 6

UNIVERSIDAD ADOLFO IBAÑEZ

2016 – 2017

Diplomado Dirección Comercial y Ventas

UNIVERSIDAD ADOLFO IBAÑEZ

2013 – 2014

Diplomado de Marketing Estratégico

UNIVERSIDAD ADOLFO IBAÑEZ

2005 – 2010

Ingeniería Civil Industrial

IDIOMAS

Español: Nativo

Inglés: Avanzado

Portugués: Intermedio

OTRAS EXPERIENCIAS

- Viajes al Extranjero: Viaje de 7 meses recorriendo parte de Europa, Norte América y Sudamérica (Internacional, 2016)
- Reconocimientos: Premio Empleado Destacado, Gerencia Desarrollo Comercial (FORUM Servicios Financieros, 2015)
- Práctica Profesional: Sector Aeronáutico - LAN Airlines (Santiago, Chile, 2010)
- Centro de Alumnos: Encargada de Finanzas, Facultad de Ingeniería y Ciencias (Universidad Adolfo Ibáñez, 2008)
- Voluntariado: Voluntario de Campaña, Teletón (2011-2012)
- Hobbies: Cocina, lectura y deportes como el pádel y fútbol

INFORMACIÓN ADICIONAL

- Nacionalidad: Chilena.
- Fecha de Nacimiento: 25 de Abril de 1986.
- Estado Civil: Casada sin hijos.
- Dirección: Hermanos Cabot 7393, torre IV, Depto. 1106, Las Condes, Santiago, Chile.
- Sistemas Informáticos: Sistemas Operativos Windows; Paquetes Integrados Microsoft Office Nivel Profesional; Bases de Datos Access e Info Maker Nivel Usuario Avanzado.