

KARINA XIMENA JABBAZ ROSENBAUM
Ingeniero Comercial, Magister en Finanzas y Diplomada en Marketing
karina.jabbaz@gmail.com +56 9 93090495
<https://www.linkedin.com/in/karinajabbaz/>

Resumen Laboral: Ingeniera Comercial UAI con experiencia en marketing y comercial, nivel de inglés alto, experiencia en liderar proyectos de mejoras de procesos, generación de alianzas estratégicas, coordinar eventos, desarrollar planes comerciales y marketing, elaboración y control de presupuesto, negociación con proveedores y clientes (nacionales e internacionales), elaboración de informes comerciales, trabajo en terreno, planificación de compras y supervisión en implementación de marketing digital y E-commerce. Tiene interés en áreas comerciales, marketing, desarrollo de negocios y proyectos.

EXPERIENCIA LABORAL:

Inversiones EMDS

Agosto 2020 – Abril 2021

Trader de Activos Digitales o Criptomonedas

Responsable de la captación y relación continua con clientes, elaboración de informes y de gestionar el proceso de compra y venta de Bitcoins y Tether en el mercado nacional, utilizando las plataformas Binance y Localbitcoin.

Logros:

- Aumenta la cartera de clientes en un 20% durante el primer año, mejorando los márgenes del negocio.

Grupo Rhein

Octubre 2018 – Diciembre 2020

Product Manager marca Globopolis

- Responsable de liderar el equipo de ventas del canal tradicional para la planificación estratégica del negocio en base a la selección de insumos y productos claves para su posterior posicionamiento en el mercado.
- Participa en el proceso de adquisición de la marca Globopolis, apoyando en transición de la cultura organizacional y en el cruce de información para el área comercial y de marketing.
- Planificación de compras y responsable de negociación proveedores clave en USA, México, Perú y China.
- Supervisa y gestiona las campañas para temporada y productos de línea en el retail en conjunto con la marca Argos.
- Diseño de forecast y proyección de ventas para más de 1000 de productos.
- Analiza la rotación de inventario y planifica la estrategia de venta según la demanda de cada producto.
- Alianzas estratégicas con clientes y proveedores, y control de presupuesto.
- Supervisión y liderazgo del equipo de ventas.

Logros:

- Implementa E-Commerce y desarrolla campañas en redes sociales.
- Incrementa entre 8% a 30% de las ventas debido a un aumento de eficiencia en el calendario de abastecimiento. Negociación con proveedores clave en México, China, Estados Unidos y Perú.
- Disminuye en un 63% las pérdidas por merma gracias a la implementación de nueva metodología de revisión y devolución de artículos defectuosos.

Globopolis S.A.

Agosto 2014 – Septiembre 2018

Product Manager

- Desarrolla nuevos negocios, canales de venta y optimiza procesos internos.
- Consolida el posicionamiento en redes sociales para la empresa.
- KAM de clientes claves en el canal tradicional.
- Gestiona las licencias de productos internacionales para el mercado nacional.

- Selección de mix de productos, precios y proveedores (nacionales e internacionales).

Logros:

- Realiza investigación de mercado, desarrollando estrategias para aumentar la presencia en nuevos segmentos.
- Inserción en nuevos canales y eventos, aumentando 7% a 10% de la venta.
- Crea redes sociales de la empresa (Facebook y posteriormente Instagram), captando miles de seguidores a través de diversas campañas.

Banco Falabella

Enero 2013 – Junio 2014

Trainee para las Gerencias de Riesgo, Marketing y RR.HH

Se desempeña en las áreas de Riesgo Operacional en identificación y levantamiento de riesgos en diversos procesos, análisis de planes de contingencia. Participa del área de Riesgo de Admisión para el levantamiento de proceso de análisis, identificación de mejoras y aumento de eficiencia del área. Se desempeña en Producto y Marketing en Bench de diversos productos, participando en campañas para el uso de la Tarjeta de Débito y levantamiento de diversos procesos. Colabora en el departamento de Recursos Humanos generando convenios con Isapres y Evaluación de Proyectos.

Logros:

- Crea una base para el plan de acción 2014 en Riesgo de Admisión y realiza convenios con Isapres, permitiendo el correcto funcionamiento de uno de los principales beneficios del banco.

PRÁCTICA PROFESIONAL:

ERNST & YOUNG

2011

Área de Asesoría en Transacciones: Valorizaciones de empresas y negocios.

Analista Financiero

Responsable de la revisión de los modelos, cálculo de tasas y ratios empleando Bloomberg. Investigación sobre las industrias y generación de informes.

FORMACIÓN PROFESIONAL:

- Ingeniera Comercial, Universidad Adolfo Ibáñez, 2007-2010.
- Magíster en Finanzas, Universidad Adolfo Ibáñez, 2011.
- Diplomada en Marketing, Universidad Católica, 2016.
- Educación Básica y Enseñanza Media: Colegio Instituto Hebreo.

IDIOMAS:

- Curso de inglés Escuela LSI de 6 meses en Inglaterra, nivel alto escrito y hablado, 2012.
- Hebreo básico.

HABILIDADES INFORMÁTICAS:

- Excel intermedio, Universidad Católica, 2019.
- Microsoft Office, nivel usuario.
- Softland
- Plataformas: Binance y LocalBitcoin.

RECONOCIMIENTOS Y VOLUNTARIADOS:

- Beca otorgada por la Universidad Adolfo Ibáñez a los alumnos pertenecientes al 1% con mejor desempeño académico.
- Un Techo para Chile, campaña de ayuda para damnificados por el terremoto 2010.