

# RAFAEL FRANCO

## MAGISTER EN MARKETING (C) INGENIERO COMERCIAL

### PERFIL PROFESIONAL

Profesional dedicado a la inteligencia de negocios y gestión comercial. Ha participado en equipos de marketing y ventas, con foco en análisis comercial, inteligencia de negocios y marketing digital.

### EDUCACIÓN FORMAL

Universidad Finis Terrae  
Magister en Marketing Aplicado (c), 2020

P. Universidad Católica de Valparaíso  
Ingeniero Comercial, 2016

### HABILIDADES DIGITALES

- SAP Business Objects
- SAP CRM
- Power BI
- Excel Avanzado
- Consultas SQL

### COMPETENCIAS

- Fuertes habilidades comunicacionales para exponer sus ideas.
- Perfil analítico y centrado en lo estratégico.
- Capacidad de trabajo en equipos multidisciplinarios. Actitud cooperadora y flexible para nuevos desafíos.

### DATOS DE CONTACTO

Mobile: (569) 82857171  
E-mail: [rafael.franco@outlook.com](mailto:rafael.franco@outlook.com)  
Dirección: Los Alquimistas 313 – Cerrillos  
Estado civil: Soltero

### EXPERIENCIA LABORAL

#### Analista Gestión CRM

Kaufmann - Mercedes Benz | Dic 2019 – Ago 2020

- Generación de información y gestión de la cartera de clientes CRM SAP.
- Análisis de base de datos para diversos proyectos (embudo de ventas, análisis de carteras, segmentación de clientes y customer journey map) de unidad de negocios de automóviles. Generación de reportes de gestión comercial mediante interfaz SAS SQL.
- Generación de base de datos para campañas digitales y fuerza de venta mediante interfaz SAS SQL. Análisis de campañas digitales vía Google Analytics, reportes con agencia digital, acciones de remarketing, entre otros.

#### Control de Gestión RAC

Europcar Tattersall | Sept 2018 – Dic 2018

- Generación de sistema de control de control de gestión para gerencia comercial de Rent a Car.
- Creación de nuevos reportes de gestión, control de costos, presupuestos, KPI's y desarrollo de Balanced Scorecard para gestión de sucursales y segmento de clientes.

#### Controller Ventas Corporativas - B2B

Europcar Tattersall | Mayo 2018 - Sept 2018

- Dirección y gestión del equipo de ventas para segmento empresa, a fin de cumplir con la estrategia y metas propuestas.
- Creación de reportería avanzada y KPI's de gestión comercial: reservas, facturación, morosidad, control de costos y presupuesto.
- Modelamiento de proceso para segmento de Ventas Corporativas.

#### Ejecutivo de Cuentas Corporativas & Analista Comercial

Europcar Tattersall | Abr 2017 – Mayo 2018

- Gestión y rentabilización de cartera de clientes para segmento Empresas. Implementación de planes y acciones comerciales, captación de nuevos clientes.
- Generación de reportes y análisis de ventas, carteras, facturación y métricas comerciales.