

Santiago, 22 de Agosto, 2017.

Caro Responsable por la Contratación,

Soy una ejecutiva senior de marketing con *background* en estrategia de negocios y marcas y más de 15 años de experiencia en empresas multinacionales en Latinoamérica además de tener experiencia en consultoría en innovación de marcas, principalmente Bienes de Consumo y Electrónicos.

Tengo mucho conocimiento en todas las áreas de marketing, desde desarrollo y posicionamiento de marca hasta gestión de portafolio y desarrollo de productos. Incluyendo selección, gestión y relacionamiento con agencias, campañas 360 además de gestión de CRM e iniciativas online y offline.

Además, conozco la complejidad de la cadena de negocios y de canales, tanto para B2C como para B2B, y canales tradicionales o online, donde he desarrollado estrategias comerciales para aumentar y superar presupuesto de ventas, rentabilidad del negocio y *equity* de marca.

Soy curiosa, proactiva y disciplinada para llegar a excelentes resultados: no me contento con promedios. Soy rápida en aprender e soy una realizadora: *"I get things done!"*. Particularmente competente en equilibrar pensamiento y visión estratégica con el trabajo práctico para entregar excelentes resultados.

Por favor, revisen mi currículum para más informaciones sobre mi experiencia.

Saludos,

Tatiana Gatto

TATIANA GATTO

Gerente de Marketing

<https://www.linkedin.com/in/tatianagatto>
tati@gatto.com.br
+56-9-9235-5576

Perfil

Profesional de marketing y negocios orientada a resultados, con más de 15 años de experiencia en la creación y consolidación de marcas y productos en bienes de consumo en Brasil y en Latinoamérica;
Altamente experimentada en toda la cadena de procesos de marketing, habiendo conducido al éxito diferentes productos y nuevas estrategias de desarrollo de negocios B2C y B2B, incluyendo Servicios;
Habilidad y personalidad emprendedora habiendo desarrollado diferentes negocios, incluyendo E-Commerce, desde cero;
Particularmente competente en equilibrar pensamiento y visión estratégica con el trabajo práctico para entregar excelentes resultados.

Especialidad

Pensamiento Estratégico

Fuertes habilidades analíticas y estratégicas;
Liderazgo de pensamiento;
Resolución de problemas.

E-commerce & Ventas

Desarrollo y crecimiento de ventas debido a la identificación y direccionamiento de canales (online y offline) y mix de productos y liderazgo de equipos para visión de crecimiento;
Elaboración de contenido y SEO para mejora de resultados orgánicos y generación de demanda;
Generación de leads y adquisición de clientes;
Comprensión, desarrollo y promoción de la identidad de marca y comunicación de acuerdo al canal de ventas y su estrategia "go-to-market".

Gestión de Marca & Marketing

Desarrollo de planes de marketing completos incluyendo estrategia promocional, campañas 360, PR y de medios tanto en entornos online cuanto offline;
Entendimiento, desarrollo, comunicación y promoción de identidad y mensaje de marca;
Estrategia de marca: plataformas, *guidelines*, posicionamiento, arquitectura, implementación;
Planificación y ejecución actividades tácticas y estratégicas de marketing.

Entrega de Resultados

Visión de negocio y de mercado y capacidad de conectar los puntos correctos para hacer con que las cosas funcionen;
Liderazgo y formación de equipo comercial (integración entre MKT y Ventas) para alcance de objetivos de volumen, facturación y rentabilidad;
Histórico comprobado entregando grandes resultados con pocos o bajos recursos, manteniendo el calendario y el presupuesto conforme planificado.

Experiencia

Universidad Diego Portales - Escuela de Economía y Negocios - Santiago, Chile

Profesora de Estrategia de Marca

2016-Actual

Dirección de Productos y Marcas (Branding) – Programa Master en Marketing

Aggreko Latin America – Líder mundial – Energía, Enfriamiento de Procesos & Climatización

Gerente de Marketing & Digital LATAM

2014-Actual

- Gestión de marketing (estrategia, planificación y operaciones) para Latinoamérica;
- Field Marketing: negociación, organización de conferencias, congresos, cumbres en los sectores clave y otras actividades de promoción/activación/generación de leads. Desarrollo de colateral, white papers, presentaciones, estudios de casos, documentos y todo material promocional y de marketing digital para apoyar la estrategia de campo. Campañas de marketing digital para soportar acciones de field marketing y generación de leads;
- Estrategia de marca (Branding): adecuación a medios y localización de la estrategia global por país de la región;
- Gestión del Consumidor – estrategia y ejecución de relacionamiento y experiencia de marca para clientes VIP y desarrollo de estrategia de venta consultiva;
- Gestión de Marketing Digital, comprometida y enfocada en generación de leads y resultados de ventas

utilizando todas las herramientas y medios online para generar nuevos contratos y mejorar los resultados en toda la región: SEM, SEO, Campañas 360, Redes Sociales & estrategia de comunicación online.

Logros principales:

- Generé más de US\$ 2MM en campañas de marketing y ventas (online y offline) en menos de 2 años;
- Desarrollé proceso de efectividad de ventas centrado en el desempeño de los representantes de ventas por país;
- Aumenté un promedio de 30% en visitantes únicos para los sitios web, así como consultas y llamadas en el 20% en 3 meses y mantuve un promedio de crecimiento mensual de 17% en las consultas web durante todo el año.

Como vai o Pedrinho? - Primer e-commerce de suscripción para bebés en Brasil

Fundadora, Gerente de Marketing

2012-2014

- Diseñé y lancé el primer servicio de suscripción en línea de productos de uso frecuente para bebés y niños pequeños en Brasil - desarrollo de plataforma de comercio electrónico en colaboración con Software Architect y IT, experiencia del usuario, agile implementation, VMP, forecast, logística y procesos, mix de productos, estrategia de precios y alianzas de marketing.

Logros principales:

- Fortalecimiento y gestión de Marca y Comunicación exclusivamente con Marketing Digital y sus herramientas (redes sociales, blogs, etc);
- Marca posicionada como la más amada por todos los blogs relacionados con la maternidad en SP y RJ, con publicaciones y comentarios mensuales espontáneos. Activación de comercio electrónico, CRM y conversión online con un promedio de 4.5% de retorno.

Nomads Brands & Business Innovation – Servicios de Consultoría

Consultora Sénior - Branding

2012

- Nuevo posicionamiento de marca e implementación para Panasonic Brasil, alineado con los objetivos de crecimiento locales y la estrategia global; Desarrollo de estrategias de crecimiento para divisiones de negocio de A&V y electrodomésticos.

Logros principales:

- La marca Panasonic volvió a ser una de las top 10 consideradas para Electrónicos en Brasil en menos de 6 meses, después de años sin ser recordada por los consumidores.

Whirlpool Latin America – Líder mundial, electrodomésticos

KitchenAid Business Manager

2008-2012

- Desarrollo e implementación del negocio KitchenAid para Chile, Argentina, Uruguay y Paraguay, incluyendo gestión de equipo de ventas, gestión de ventas como KAM para clientes High , P&L y gestión de la unidad de negocio, incluyendo Category Management para el retail tradicional y canal HORECA y gestión de equipo KAD + back office Whirlpool.

Logros principales:

- Objetivos de ventas y rentabilidad superados desde su lanzamiento en al menos 3% al mes. Mejor promedio mensual de ventas (por unidad) por tienda en Latinoamérica, 10% más que el promedio de Brasil y mantuve la rentabilidad promedio mensual en 47%, segundo mejor nivel en la Región.
- Estrategia de marca implementada en base a experiencia de marca y del consumidor - localizada para reflejar la cultura y los hábitos locales sin perder la esencia de la marca y su valor.

Marketing Manager – Whirlpool & Consul

2006-2008

- Gestión de Branding y Comunicación para marcas Whirlpool y Consul, en Chile.

Logros principales:

- Implementé visión de marca en la unidad de Chile, adecuando y mejorando el mix de producto y distribución de acuerdo a cada estrategia de marca;
- Aumenté la participación de la compañía en canales regionales en 12 pp y 3pp en los tradicionales, no sólo con la nueva visión de marca, sino también optimizando el portafolio, la mezcla de productos y la distribución de acuerdo a cada marca.

Brand Manager – Brastemp

2002-2006

- Gestión de estrategia de marca incluyendo proyectos de revisión y actualización de posicionamiento, desarrollo y gestión, arquitectura de marca, así como la difusión interna y externa de la nueva estrategia;
- Planificación y gestión estratégica de Brastemp para: Campañas de comunicación en todos los medios y audiencias, Relacionamiento, Experiencia de Compra, Eventos (B2B & B2C), Alianzas Estratégicas y Tarjeta de

Crédito.

Logros principales:

- Reposicioné la marca mejorando todos los indicadores de *equity*, rentabilidad y *market share* en 3pp después de una tendencia de baja de 5 años;
- Creé y desarrollé eventos e iniciativas “*flagship*” como *Brand Spaces & Store in Store* para el comercio, BGourmet, Brastemp Plá y Pret-a-Porter. Todos grandes éxitos de audiencia, ventas, ingresos y valor de marca;
- Logré inversión de más de US\$250K/año de marcas asociadas para actividades de alianzas y más de US\$300K/mes de rentabilidad debido al crecimiento de 18% de la base de clientes en la tarjeta de crédito.

Telefónica - Telecomunicaciones

Product Manager – clientes residenciales

2001-2002

- Proyectos de planificación estratégica de productos generadores de tráfico local para líneas fijas deudoras,
- Logros principales: deudas de estas líneas reducidas en 9% en el año.

Whirlpool Latin America - Líder mundial, electrodomésticos

Analista de Marketing

1998-2001

Promoción y merchandising Brastemp – eventos de lanzamiento de productos para el comercio, acciones e iniciativas BTL, promociones al consumidor y visual merchandising.

Calificaciones

Orientada para resultados, habiendo liderado con éxito múltiples proyectos de marketing, *branding* y desarrollo de nuevos negocios en la región del Cono Sur;

Fuertes habilidades y conocimientos en desarrollo, estrategia y gestión de negocios, así como en marketing y *branding* para Bienes de Consumo, Servicios y B2B;

Orientada a proyectos y con visión para ofrecer mas y mejores resultados independientemente de la disponibilidad de los recursos;

Habilidades analíticas e interés en resolver problemas complejos con datos;

Centrada en el cliente y orientada a la gestión de marcas y productos para la creación, desarrollo y entrega de valor;

Histórico comprobado de trabajar estrechamente con el Equipo de Ventas y Liderazgo para desarrollar la mejor estrategia “*go-to-market*” online/offline para nuevos productos y marcas

Gestora de negocios centrada en el consumidor, enfocada en crear, desarrollar y entregar valor;

Total conocimiento y experiencia en todos los procesos y actividades de activación de marca;

Habilidades de negociación y alta capacidad de escribir y defender *business cases*;

Histórico comprobado de desarrollo exitoso de productos;

Fuertes habilidades de comunicación e influencia;

Pro actividad, pensamiento rápido y gusto por nuevos desafíos, lectora ávida, aficionada a los deportes;

Motivada, rápida en aprender, buena en tomar decisiones, *team player*, curiosa, creativa e ingeniosa;

MS Office, SAP;

Portugués nativo, inglés y español fluidos e idiomáticos e italiano y francés básicos;

Brasileña, con residencia permanente en Chile y experiencia internacional y multicultural.

Educación

Universidad Adolfo Ibáñez – Santiago, Chile

Master en Comportamiento del Consumidor (MCC) – 2009

Escola Superior de Propaganda e Marketing - ESPM - São Paulo, Brasil

MBA - 1999

Escola Superior de Propaganda e Marketing - ESPM - São Paulo, Brasil

Ingeniería Comercial con énfasis en Marketing (en Brasil, Marketing) - 1996