

# ALVARO ACEVEDO

INGENIERO &  
DESARROLLADOR WEB



+56 9 3338 7434



alvaro.acevedo.ing@gmail.com



<https://www.linkedin.com/in/alvaro-acevedo-ing/>



<https://github.com/bzzmn>

## EXPERIENCIA

**Oct 2022 - Jun 2023**

### **Product Owner en Unired**

Como Product Owner, he tenido el privilegio de liderar un equipo de desarrolladores de primer nivel, utilizando la metodología Scrum. Mi principal enfoque ha sido mejorar la experiencia del usuario en los canales digitales existentes y desarrollar nuevos servicios. Estas iniciativas tuvieron como objetivo aumentar el ticket promedio de clientes actuales y atraer nuevos clientes, impulsando el crecimiento y asegurando una excelente experiencia de usuario.

**Dic 2021 - Sep 2022**

### **Product Manager en Unired**

Como parte del equipo comercial de Unired, me enfoqué en desarrollar el proyecto Marketplace con el objetivo de generar nuevas líneas de negocio y aumentar los ingresos de la compañía. Este cargo marcó mi entrada al apasionante mundo de Fintech y los métodos de pago, proporcionándome una base sólida en estas áreas. Mis contribuciones impulsaron significativamente el crecimiento y el éxito de Unired, reforzando mi experiencia en sistemas de Fintech y pago.

## RESUMEN

"Soy apasionado por la tecnología, los negocios y la innovación, con experiencia en áreas comerciales, tecnológicas y de marketing. Soy versátil en el desarrollo de productos y servicios, poseo visión estratégica y una fuerte orientación a la consecución de objetivos. Busco ser parte de equipos de desarrollo dinámicos y colaborativos".

## APTITUDES TÉCNICAS

- Python
- Django
- SQL
- Javascript
- React
- Astro
- NodeJS
- Bootstrap
- Tailwind
- Git
- GitHub
- PostgreSQL
- MongoDB
- Firebase
- AWS Cloud
- Render
- Vercel
- Heroku
- Figma
- Canva
- LLMs
- LangChain

## IDIOMAS

- Inglés profesional
- Español nativo

## EXPERIENCIA

**Mar 2020 - Oct 2021**

**Founder en Marinier Gourmet Market**

*Emprender mi propio negocio ha sido una de las experiencias más desafiantes y gratificantes de mi carrera. Este proyecto me permitió aplicar mis habilidades y experiencia, consolidar mis conocimientos e identificar áreas de mejora. A través de este viaje emprendedor, perfeccioné mis habilidades en desarrollo de negocios, planificación estratégica y resolución de problemas, obteniendo conocimientos invaluable y un crecimiento profesional significativo.*

**Abr 2016 - Dic 2019**

**Product Manager en Cencosud**

*Como Product Manager en Cencosud, fui una parte integral del equipo de marketing, colaborando con agencias de marketing líderes como Tomate Digital, Hearth and Science y PJD (Pedro Juan y Diego) en varias campañas de alto impacto. Gestioné las comunicaciones de marketing por correo electrónico y los canales de redes sociales, específicamente para las marcas Tarjeta Scotiabank Cencosud y Seguros Cencosud. Este rol me permitió aprovechar mi experiencia en marketing y gestión de productos, contribuyendo al éxito y crecimiento de las marcas de Cencosud.*

## CURSOS

- **2024**

**Deeplearning.ai**

*Generative AI with LLMs*

**University of Helsinki**

*Desarrollo Full Stack Javascript*

**Desafio Latam**

*Desarrollo Full Stack Python*

**Coder House**

*Desarrollo Frontend React.js*

- **2023**

**MIT Sloan School of Management**

*Blockchain and Crypto applications: From decentralized finance to Web3*

**Certiprof**

*Product Owner  
Professional Certificate*

**Certiprof**

*Scrum Foundation  
Professional Certificate*

- **2019**

**University of Michigan**

*Python Programing for Everybody*

- **2014**

**University of Maryland**

*Developing Innovative Ideas for New Companies*

## EXPERIENCIA

**May 2015 - Mar 2016**

***Analista Comercial en Cencosud***

*Como Analista comercial en el equipo de canales digitales de Cencosud, desempeñé un papel crucial en la construcción de paneles de KPI, informes y análisis en profundidad. Posteriormente, asumí la responsabilidad de planificar y desarrollar los canales de redes sociales para nuestras marcas, Tarjeta Scotiabank Cencosud y Seguros Cencosud. Este rol me permitió aprovechar mis habilidades analíticas y mi pensamiento estratégico, contribuyendo al éxito y la gestión de riesgos de la presencia digital de Cencosud.*

**Oct 2010 - Mar 2015**

***Analista Sénior en Telefónica***

*Como Analista Senior en el equipo de Planificación Comercial de Telefónica, fui responsable de aprovechar los indicadores clave de rendimiento de los canales de ventas a través de análisis detallados y "insights" activables. Trabajé estrechamente con equipos locales y regionales de todo el país, así como con el equipo de marketing, para implementar acciones comerciales que mejoraran los resultados. Este rol me permitió aplicar mis habilidades analíticas y mi pensamiento estratégico para impulsar mejoras en el rendimiento y contribuir al éxito general de las iniciativas comerciales de Telefónica.*

## EDUCACION

• **2020**

***Universidad de Chile***

*Diplomado en Marketing Digital & e-Business*

• **2018**

***Universidad de Chile***

*Diplomado en Comercio Internacional*

• **2013 - 2017**

***Universidad Diego Portales***

*Ingeniería en Administración de Empresas*

• **2008**

***Universidad del Desarrollo***

*Diplomado en Finanzas y Contabilidad*

## **EXPERIENCIA**

**Ago 2009 - Sep 2010**

***Analista de Facturación en Telefónica***

*Como Analista en el equipo de Facturación de Telefónica, mi responsabilidad principal era implementar acciones comerciales en coordinación con el equipo de marketing para aumentar la proporción de clientes que optaban por la facturación por correo electrónico en lugar de la facturación por correo físico. Esta iniciativa tenía como objetivo reducir significativamente los costos, ya que la facturación física era diez veces más costosa debido a los servicios de impresión y envío. Este rol me permitió aprovechar mis habilidades analíticas y estratégicas para impulsar medidas de ahorro de costos, mejorar la eficiencia operativa dentro del departamento de facturación y desarrollar experiencia técnica en análisis de datos y SQL.*

**Ene 2008 - Jul 2009**

***Analista Junior en Atento***

*Como Analista en el departamento de Desarrollo de Negocios en Atento, el centro de llamadas más destacado del país en ese momento, desempeñé un papel clave en el desarrollo de propuestas para nuevas oportunidades de negocio para expandir nuestra oferta de servicios. Colaboré con varias grandes empresas de diversas industrias para integrar sus necesidades en nuestros servicios. Este rol me permitió perfeccionar mis habilidades analíticas, mejorar mi competencia en Excel, SAP y PowerPoint, y contribuir al crecimiento y desarrollo estratégico de Atento mientras ganaba valiosa experiencia en un entorno de trabajo colaborativo.*