



KATHERINE

BARRERA ORDENES

Master en Gestión de Empresa | Master en Estrategias de innovación

Investigación y Desarrollo de mercado y tendencias | Pitching-Trainerin | Desarrollo full stack
Python trainee | Triple impacto | Voluntariado

YO!

QUIEN SOY



[/in/katherinebarreraordenes/](https://www.linkedin.com/in/katherinebarreraordenes/)



kattyabo.github.io/CV_2021/



k.barrera.ordenes@gmail.com



(+569) 7155 9511



EXPERIENCIA PROFESIONAL

- 2019 - 2020 **RESPONSABLE DE DESARROLLO E INVESTIGACIÓN DE PROYECTOS** - ANDES VALUE RESEARCH SPA
Desarrollo de proyectos de atracción de inversiones de triple impacto para territorios. Revisando los potenciales territoriales para dinamizar las economías y colaborar en la entrega de Valor. Algunos proyectos en los que participé:
- OCT 2020 - JUL 2021 **COORDINADOR DE REDES** - "FORO MANZANAS Y SIDRAS DEL SUR DEL MUNDO"
- Gestión con productores nacionales, internacionales y otros stakeholders en entrega de Sidras y chicha de manzana patrimonial para una guía de ésta.
 - Conocer la realidad de la industria y reforzar la importancia de los emprendedores a regularizarse y unirse a la Asociación Gremial.
 - Coordinación de cata web con Pascual Ibáñez y José Alcalde.
 - Coordinación de relaciones públicas.
- DIC 2020 – JUN 2021 **CARGO RESPONSABLE DE DESARROLLO E INVESTIGACIÓN DE PROYECTOS** - "TARAPACÁ INVESTMENT"
- Desarrollo de informe, hojas de productos de oportunidades críticas y coordinación de página web.
 - Gestión y participación de reuniones con más de 100 stakeholders, para ver los potenciales y oportunidades de la Región de Tarapacá.
- DIC 2019 - ABR 2021 **CONSULTOR DE GESTIÓN DE CONTENIDO** - "PROGRAMA DE ACELERACIÓN ONLINE PARA LA ETAPA ESCALAMIENTO DE "EL VIAJE DEL EMPRENDEDOR"
- Apoyar la gestión del programa online de aceleración empresarial con contenidos y servicios multimedia basado en la etapa Escalamiento del "El Viaje del Emprendedor", en "Exponential Thinking" y en un Círculo de expertos.
- SEPT 2019 – ABR 2021 **PITCHING-TRAINERIN** - "INVEST COQUIMBO"
- Selección de emprendimientos y entrenamiento de Pitch a los seleccionados.
 - Evaluación de pitches con los inversionistas, posterior retroalimentación a cada emprendedor y entrega de hoja de producto y tendencias a cada uno.
 - Gestión del evento internacional y sus speakers.
- AGO 2019 – ENE 2021 **PITCHING-TRAINERIN** - "MAULE INVESTMENTS"
- Selección de emprendimientos y entrenamiento de Pitch a los seleccionados.
 - Evaluación de pitches con los inversionistas, posterior retroalimentación a cada emprendedor y entrega de hoja de producto y tendencias a cada uno.
- 2017 - 2019 **COORDINADOR DE CAMPAÑAS MARKETING** - METLIFE
- Desarrollo e implementación de estrategias para la fidelización y retención de los clientes y sus beneficiarios.
 - Soporte de plataformas contact center de Retención y otra de Fidelización (Customer Relationship Officer).
 - Manejo de la comunicación con clientes externos e internos por diferentes canales de marketing.
 - Colaboración en puesta en marcha del CRM Salesforce y Adobe campaign (UX - User Experience)

- 2016 - 2017 **COORDINACIÓN DE INFORMES MÉDICOS Y EMPRESAS ASOCIADAS – ASOCIACIÓN CHILENA SEGURIDAD**
- Entablar relación con empresas asociadas para campañas de exámenes preventivos de sus colaboradores.
 - Coordinación entre Isapres y médicos para Peritajes de licencias extendidas.
 - Entablar relación entre paciente y médico para informes médicos, fichas clínicas y otros.
 - Registrar y validar el ingreso de pacientes particulares y accidentes laborales (Ley) en Hospital del trabajador en urgencias, imagenología y centro médico.
 - Manejo en SAP y QDoc.
- 2013 - 2016 **COORDINADORA DE SUCURSAL Y EJECUTIVA COMERCIAL – ENTEL S.A.**
- OCT 2014 – FEB 2016 **COORDINADORA DE SUCURSAL- ENTEL S.A.**
- Coordinadora de equipo de ventas y postventas, administradora de bodega con sistema SAP, soporte y entrenamiento a los ejecutivos apoyando en casos complejos.
- JUL 2013 – OCT 2014 **EJECUTIVA DE GESTIÓN COMERCIAL – ENTEL S.A.**
- Ejecutiva en atención venta y postventa, con el enfoque integral del departamento de experiencia a clientes.
- 2012 - 2013 **EJECUTIVA GERENCIA COMERCIAL – ACENDER CONSULTORES S.A.**
- Administración de bases de datos de clientes.
 - Seguimiento, control y mantención de las actividades comerciales a través de la utilización de herramientas/sistemas computacionales.
 - Mantención, seguimiento y canalización de las oportunidades comerciales de los portales de compra de las empresas.
 - Apoyo en la elaboración de propuestas de negocio.
 - Gestión de ventas y Tácticas de Marketing. Atención a clientes internos.



EDUCACIÓN

2018 - 2020 SANTIAGO	MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION Universidad Diego Portales
2018 - 2020 BARCELONA	MASTER EN ESTRATEGIA Y NEGOCIO Universitat Autònoma de Barcelona
2016 SANTIAGO	DIPLOMADO GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN Universidad de Chile
2013 SANTIAGO	DIPLOMADO MARKETING RELACIONAL Y DIGITAL IEDE Busuness School
2011 -2013 SANTIAGO	INGENIENRÍ EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, MENCIÓN EN MARKETING Instituto profesional AIEP



CURSOS O CERTIFICACIONES

2021	ESTRATEGIA DE DISEÑO DE PRODUCTOS: PLATAFORMAS Y FAMILIAS MIT Professional Education – Beca Santander
2021	BOOTCAMP DESARROLLO FULL STACK PYTHON TRAINEE Awakelab - Talento Digital – SENCE
2020	APRENDE WORDPRESS ED 8 Fundación telefónica Movistar – SENCE
2020	METODOLOGÍAS ÁGILES DE PROCESOS PARA PROYECTOS CON SCRUM OTEC ACN capacitación limitada - SENCE
2019	TÉCNICAS DE CRATIVIDAD PARA LA GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN EMPRESARIAL (DESIGN THINKING) OTEC Moove Capacitación SpA – SENCE
2019	UTILIZACIÓN DE HERRAMIENTAS PARA LA MEJORA CONTINUA OTEC Moove Capacitación SpA – SENCE
2015	TÉCNICAS PARA DESARROLLAR, MONITOREAR Y RETROALIMENTAR A EQUIPOS DE VENTAS OTEC LCC Chile Limitada - SENCE