

LEXIS NUBRASKA RODRIGUEZ AULAR

Edad: 29 años

RUT: 24.888.981-0

San Ignacio 273, Santiago de Chile

Teléfono: +56 (9) 52523796

lexisrodriguez22@gmail.com

www.linkedin.com/in/lexis-rodriguez-37294990

Formación Académica

Laboratoria Front End Developer. Año 2017- Actualidad.

Universidad de Santiago Diplomado Planificación Control Financiero. Año 2015.

Universidad Simón Rodríguez Titulada: Ingeniería Comercial. Año 2012.

Inglés General Griffith College Dublin, año 2013-2014. **Level – C1** (Pre-advanced).

Experiencia Laboral



Tiaxa. Account Manager Senior LATAM. Junio 2017- Septiembre 2017.

Liderar la venta de soluciones TI, servicios Mob.I. Detección de las oportunidades comerciales. Definir los objetivos del producto o proyecto. Analizar los resultados de las ventas y maximizar el ROI de cada proyecto. Colaborar con el equipo de desarrollo para planificar, revisar y dar detalle a los objetivos de cada iteración, estos objetivos previamente definidos con el cliente final.



Ixon Technology. Product Manager. Junio 2016- mayo 2017.

Liderar, desarrollar la venta de soluciones, servicios y productos de TI, con especialización en proyectos tecnológicos. Determinación de alcance de los proyectos y definición de etapas del mismo.

Responsable de la gestión de la comunicación efectiva con el cliente final y las áreas colaboradoras a través de metodologías ágiles.

- Asegurar el mantenimiento de las relaciones entre el cliente y la empresa a largo plazo.
- Definición de la organización y estructura del proyecto.
- Definir e implementar estrategias de ventas.
- Elaboración de Carta Gantt.
- Responsable de administrar cartera de proyectos por mas MM USD.
- Definición de prioridades sobre las tareas relacionadas con el proyecto.
- Gestionar el proyecto y el equipo, comunicarme de manera efectivo con todos los integrantes que intervienen en los proyectos.
- Planificación y realización de las reuniones de control del equipo de desarrollo en el tiempo establecido
- Coordinar las interacciones con los clientes y los usuarios finales.



Entel Contact Center. Key Account Manager. Noviembre 2014- junio 2016

- Responsable de gestionar las cuentas claves de la empresa.
- Asegurar el mantenimiento de las relaciones entre el cliente y la empresa a largo plazo.
- Definición de prioridades sobre las tareas relacionadas con el proyecto.
- Asignar indicadores claves de gestión (KPI's) para crear un cuadro de mando y analizar cada día la evolución del cliente.
- Supervisar el cumplimiento de los procesos operativos y comerciales definidos para la Plataforma Comercial.
- Establecer las líneas de trabajo a seguir para garantizar la calidad e integridad de los artefactos del proyecto.
- Coordinar las interacciones con los clientes y los usuarios finales.



Banco De Venezuela .Product Owner Canales Electrónicos. Enero 2010- septiembre 2013

Dirigir, motivar, gestionar y organizar las actividades del área y el desarrollo de los proyectos. Definir el alcance de los proyectos que desarrolle el equipo según las necesidades de la compañía, y adicionalmente participar en la ejecución de todos estos. Procurar mantener la excelencia técnica de los integrantes del equipo dado los conocimientos específicos, necesarios para el cumplimiento de sus funciones.

Responsabilidades:

- Supervisora de la solución e-bank empresarial a nivel operativo y funcional.
- Gestión de incidencias de la aplicación y propuestas de optimización del servicio.
- Dictar inducciones al personal Interno y Externo.
- Brindar soporte a los clientes internos y externos sobre el uso correcto del servicio.
- Establecer las líneas de trabajo a seguir para garantizar la calidad e integridad de los artefactos del proyecto.
- Gestión de incidencias de la aplicación y propuestas de optimización del servicio.

Cargo: Especialista de Proyectos Canales Electrónicos. Agosto 2008- diciembre 2010

Responsabilidades:

- Planificación y realización de las reuniones de control del equipo de desarrollo en el tiempo establecido
- Definición de la organización y estructura del proyecto.
- Planificación y asignación de las tareas.
- Gestión los indicadores de atención telefónica, planificar y definir la estrategia de ventas, elaborar reportes e informes de gestión.

Habilidades y Destrezas

Gestión de Proyectos, creación de KPI's, planificación de proyectos interdisciplinarios, liderazgo de equipos de trabajo, solución efectiva de situaciones problemáticas, manejo de la suite Microsoft Office, Trabajo bajo presión y en base a objetivos, manejo de metodologías ágiles.