

Rodolfo Jacob Parada González.

(+56) 9 3536 4591.

[rodolfo.parada.gonzalez@gmail.com](mailto:rodolfo.parada.gonzalez@gmail.com).

### **Resumen Profesional.**

Ingeniero en Administración con mención en Marketing y Gestión Comercial, con experiencia en diversas áreas de la administración. Profesional con una visión global, capaz de proponer e implementar decisiones estratégicas y técnicas en marketing y gestión comercial, enfocado en el cumplimiento de los objetivos organizacionales y la creación de valor.

### **Experiencia Laboral.**

**[Sept – 2022 – Julio 2024]** Activelt.

*Cargo:* Consultor, Participe en dos proyectos:

#### **Principales Funciones Inicio de actividades:**

Formé parte del equipo de desarrollo, utilizando tecnología Vue.js para la creación de aplicaciones web.

- *Logros:* Cumplimiento con los objetivos de cada sprint.

#### **Principales Funciones Control de Software:**

Gestioné el control de versiones mediante herramientas como GitLab, GitKraken y Sourcetree para asegurar la integridad del código fuente.

- *Logros:* Implementé un sistema eficiente de control de versiones, asegurando la custodia y trazabilidad del código fuente a lo largo del desarrollo.

**[Ene 2022- May 2022]** Blokey Limitada.

*Cargo:* Diseño de Estrategia Comercial

**Principales Funciones:** Desarrollé plan comercial y se gestionó contactos con clientes potenciales.

- *Logros:* Coordiné con los plazos indicados por CORFO.

**[Jun 2016-Ene 2020]** Castillo Gráfico Limitada.

*Cargo:* Gerente General, Santiago.

**Principales Funciones:** Desarrollé implementé un Plan Comercial integral, con énfasis en estrategias que destacaran las ventajas competitivas y optimizaran la propuesta de valor de la empresa.

- *Logros:* Aumenté las ventas en un 32% y logramos incrementar la frecuencia de compra en un 90% durante 2018. En 2019, mantuvimos el impulso con un crecimiento adicional del 25%.

### **Formación:**

**[Ago 2022 - Nov 2022]** Diplomado Marketing Digital y Gestión Estratégica. AIEP. Duración: 90 horas.

**[May 2020 – Nov 2020]** Diplomado en dirección comercial y ventas. Universidad San Sebastián. Duración: 112 horas.

**[2013 - 2017]** Ingeniería en administración de empresas mención marketing y gestión comercial, universidad mayor, titulado, Universitario.

### **Certificación:**

- Scrumstudy de Scrum Fundamentals Certified certificate ID 903410, 2022.
- Scrum Master Professional Certificate - SMPC® Certiprof.

### **Cursos:**

- Marketing gerencial, Universidad de Chile.
- Marketing verde, Universidad de los Andes.
- Marketing digital, Sence.
- Estrategias en redes sociales, Universidad Austral.
- Las redes sociales en acción, Tecnológico de Monterrey.
- Gestión de marca y producto, Reinventing Higher Education.
- Estrategia de precios, IE Business School.
- Gestión del canal de distribución y retailing, IE Business School.
- Administración estratégica y emprendedora, University of New Mexico.
- Técnicas y habilidades para la atención al cliente.
- Innovar, Arizona State University.
- Gestión empresarial exitosa para pymes, Universidad Católica de Chile

**Disponibilidad Inmediata**

