|  |
| --- |
| Vanessa Donoso LOBOS  **Ingeniero en Administración de Empresas Mención Marketing**  Santiago · 9 56113867  vcdonosolobos@gmail.com |
| Empática Ingeniero en Administración de Empresas Mención Marketing con certificación SAP. Resolutiva con amplias capacidades de comunicación y relacionamiento, creativa, propositiva y con energía para aportar y aprender. |

# Experiencia

|  |
| --- |
| 2020/09 – 2021/03asistente atencion al cliente, BANCO del estado de chile - Empresa usuaria solupersonal est s.a.  * Realizar labores administrativas y de control relativos a recursos humanos. * Operaciones de envío y registro de antecedentes al CPN y de la correspondencia y valijas a otras oficinas. * Acciones de registro y control de operaciones contabilizadas en los sistemas, contabilización de partidas y regularización de diferencias, entre otras. * Revisar que los autoservicios dispongan de los suministros requeridos y atender al servicio técnico. * Promover el uso de los servicios automatizados, entregando y activando las tarjetas y claves de autoservicios. * Atender la postventa de todos los productos y servicios del Banco ahorro, manteniendo un conocimiento actualizado de las características comerciales y operativas de estos. * Gestionar alertas CRM. * Atender a los clientes, recibiendo y procesando sus solicitudes y certificados, efectuando modificaciones que afecten los registros, así como cursar y firmar avisos de giros diferidos autorizados por ellos.  2020/11 – 2021/01asistente de gerencia de marketing, deutsche pharma s.a. – farmacèutica  * Manejo de reportes de venta. * Administracion de la informaciòn. * Recepciòn, archivo y orden de todo tipo de informaciòn ùtil para el departamento. * Atenciòn de la consulta de la gerencia, reaccionando con la eficacia necesaria a las solicitudes que presente la gerencia. * Realizaciòn de movimientos y consulta en el Sistema de datos, realizando informes correspondientes. * Control de ejecutivos de ventas, trabajo en conjunto para realizar servicio de calidad a los clientes. * Trabajar de la mano con jefe de departamento de commercial, obteniendo los mejores mètodos para aplicar y controlar los resultados obtenidos. * Participar del proceso de planificaciòn de actividades, presupuestos y estrategias del departamento comercial. * Creaciòn e innovación, aportando ideas que vayan en beneficio del incremento de ventas, como el mejoramiento de la imagen corporativo. * Proponer y monitorear indicadores de gestión de ventas (SAP MM), identificar oportunidades de mejora en los procesos y procedimientos vigentes, organizar y analizar la información de la gerencia de marketing, presupuestos, indicadores de gestión entre otros. * Elaboraciòn y gestión de reportes y presentaciones de la gerencia. * Dar soporte en la formulación y seguimiento de los planes de gerencia. * Reemplazar al gerente de venta, cuando no esté presente. * Brindar soporte y apoyo a la gestión del gerente de marketing y Brand Manager. * Participar en la ejecución de nuevos proyectos. * Administrar las actividades internas de trabajo (agendas, capacitaciones, viajes, reuniones, entre otros)  2018/10 – 2019/04Ejecutiva de administración y servicio al cliente, PM-International Chile – Productos de suplementos y cosmeticos  * Administración de recursos financieros. * Administración de procedimientos de marketing y ventas. * Administración de los procesos asociados a los ámbitos de gestión de personas. * Implementación de acciones relacionadas a logística, apoyando el ámbito de operaciones que permitieron la resolución de problemas, incluyendo diversas variables, y el uso integrado de herramientas TIC. * Diseño de soluciones haciendo uso técnicas de marketing y ventas. * Ventas de productos PM-International; cosmética y suplementos alimenticios. * Atención al cliente. * Gestión de delivery de productos. * Seguimiento proceso de post-venta. |
| 2017/03 – 2017/06Práctica PRofesional, Agencia DE PUBLICIDAD Unilink  * Gestión de cuentas de la agencia, como MindShareWorld, UniversalMccann, MeccGlobal, entre otras. * Soporte post-venta y gestiona solicitudes de cotizaciones de clientes. |

# Educación

|  |
| --- |
| 2012/03 – 2016/12Ingeniero en Administración de Empresas Mención Marketing, Universidad Tecnológica de Chile |

# Habilidades y Competencias

|  |  |
| --- | --- |
| * Finanzas * Gestión de Organizaciones * Marketing y Ventas * Gestión de Personas * Operaciones y Logística | * Autogestión * Trabajo en Equipo * Pensamiento Creativo y Crítico * Herramientas TIC * Manejo avanzado de Microsoft Office |