

INFORME DE REVISIÓN DE CV

Nombre del candidato: Candidato

Puesto al que postula: Analista de marketing en banca



SECCIÓN 1: RESUMEN DEL CANDIDATO

Diego Rodríguez Franco es un profesional con una formación en Ingeniería Industrial y experiencia en roles comerciales y de emprendimiento. Aunque no tiene experiencia directa en marketing bancario, su habilidad para optimizar procesos y su experiencia en prospección son valiosas. Su conocimiento en herramientas de análisis de datos puede proporcionar una base para desarrollar estrategias de marketing basadas en datos en el sector bancario.

SECCIÓN 2: ASPECTOS CLAVE EVALUADOS

Brechas frente al rol

- Habilidad en herramientas de marketing digital (Alto): Desarrollar experiencia en estas herramientas es crítico.
- Conocimiento del sector bancario (Alto): Necesario adquirir un conocimiento más profundo para entender el mercado y sus dinámicas.
- Análisis de datos avanzado (Medio): Mejorar en estadísticas y análisis predictivo mejorará su capacidad analítica.

Alineación con el puesto

60%

Enfoque del CV

El perfil de Diego se alinea en un 60% con el puesto de Analista de marketing en banca. Mientras que tiene habilidades transferibles y una base sólida en análisis, carece de experiencia directa y conocimientos específicos del sector bancario.

SECCIÓN 3: ANÁLISIS DETALLADO POR SECCIÓN DEL CV

Experiencia laboral

- MyWorkIn (mayo 2024 – actualidad): Optimización de procesos mediante tecnología, aunque no directamente relacionado con marketing bancario.
- Siete (diciembre 2023 – junio 2024): Prospección de clientes, relevante en cuanto a la identificación de mercados y oportunidades.
- Pacífico Seguros (abril 2023 – mayo 2024): Experiencia comercial que puede traducirse en

habilidades de comunicación y negociación útiles en marketing.

Ø=Ü; Sugerencias de mejora:

- Incorpora métricas de eficiencia, como el porcentaje de mejora en la velocidad de los procesos o ahorro de costos logrados, para demostrar impacto tangible.
- Reemplaza "Prospección de clientes" por "Lideré la prospección de clientes, aumentando las oportunidades en mercados clave en un 20%".
- Reemplaza "Experiencia comercial que puede traducirse en habilidades de comunicación y negociación útiles en marketing" por "Lideré un equipo de ventas que aumentó las conversiones en un 25%, optimizando estrategias de comunicación y negociación".

Formación académica

- Universidad de Lima, Ingeniería Industrial (2020 – 2024): Proporciona una base sólida en análisis de procesos y productividad, aplicable al marketing de eficiencia en banca.
- Colegio Alpamayo, Bachillerato Internacional (2008 – 2019): Base educativa sólida, aunque no específica para el marketing bancario.

Ø=Ü; Sugerencias de mejora:

- Incluir el rango de fechas de estudios en formato mes y año para mayor precisión: "Universidad de Lima, Ingeniería Industrial (Marzo 2020 – Diciembre 2024)".
- Reemplaza "Base educativa sólida, aunque no específica para el marketing bancario" por "Diploma del Bachillerato Internacional con enfoque en habilidades analíticas y pensamiento crítico, esenciales para el análisis de marketing".

Habilidades técnicas

- Microsoft 360 (Avanzado): Fundamental para el análisis y presentación de datos en marketing bancario.
- Power BI (Intermedio): Importante para crear dashboards y analizar tendencias de clientes.
- Tableau (Básico): Puede ser relevante si se utiliza para visualización de datos de marketing.
- Microsoft Project (Intermedio): Útil para gestionar campañas de marketing complejas.
- Inglés (Avanzado): Esencial para trabajar con equipos internacionales y clientes globales.

Ø=Ü; Sugerencias de mejora:

- Indica específicamente las aplicaciones de Microsoft 365 utilizadas, como Excel para análisis de datos o PowerPoint para presentaciones, para mayor claridad en tus habilidades.
- Indica la versión específica de Power BI que manejas y considera actualizar a un nivel avanzado para destacar en el análisis de datos complejos en banca.
- Aumenta tu nivel de competencia en Tableau a intermedio para demostrar capacidad en análisis y visualización de datos de marketing.

Habilidades blandas

- Liderazgo: Demostrado en la comunidad de prácticas, relevante para gestionar equipos de marketing.
- Comunicación: Negociación con brokers en Pacífico Seguros muestra habilidades esenciales para marketing.
- Innovación: Cofundador de MyWorkIn, muestra creatividad e iniciativa en proyectos de marketing.
- Trabajo en equipo: Participación en proyectos y voluntariados indica capacidad para colaborar efectivamente.

Ø=Ü; Sugerencias de mejora:

- Reformula "Liderazgo" para reflejar habilidades de "Liderazgo colaborativo", enfatizando la capacidad de integrar y coordinar equipos multifuncionales, alineado con los valores de colaboración y trabajo en equipo en banca.
- Reemplaza "Comunicación" por "Habilidades de negociación" para destacar tu capacidad específica y relevante en el sector bancario.
- Reemplace "muestra creatividad e iniciativa" por "lideró estrategias de marketing innovadoras específicas para el sector bancario" para destacar relevancia sectorial.

Certificaciones

No se incluyeron certificaciones en el CV.

Ø=Ü; Sugerencias de mejora:

No hay suficiente información para generar sugerencias personalizadas.

Proyectos relevantes

- MyWorkIn: Optimización de procesos, aunque no directamente relacionado con marketing bancario.
- Proyecto Hogar: Muestra habilidades de gestión y recaudación de fondos, aplicables a campañas de marketing social.

Ø=Ü; Sugerencias de mejora:

- Renombra el proyecto para reflejar su impacto directo en el marketing, como "Optimización de procesos para mejorar la eficiencia operativa en MyWorkIn, aplicando metodologías Lean para reducir costos en un 15%".
- Incorpora un resultado cuantificable, como "logré aumentar las donaciones en un 20% mediante estrategias de marketing digital dirigidas".

SECCIÓN 4: OBSERVACIONES Y OPORTUNIDADES DE MEJORA

Fortalezas

- Optimización de procesos: Su experiencia automatizando entrevistas en MyWorkIn destaca su habilidad para mejorar la eficiencia, lo cual es valioso en la banca para optimizar campañas de marketing.
- Prospección estratégica: La identificación de clientes y oportunidades en Siete refleja su capacidad para desarrollar y ejecutar estrategias de crecimiento.
- Comunicación efectiva: La negociación con brokers y clientes en Pacífico Seguros demuestra su habilidad para comunicar y negociar, esencial en marketing para relacionarse con stakeholders.
- Liderazgo: Liderar una comunidad de prácticas indica su capacidad para liderar equipos y gestionar proyectos, útil para coordinar campañas de marketing integrales.
- Innovación: Su rol como cofundador y el premio en emprendimiento muestran su capacidad para aportar ideas innovadoras, beneficioso para desarrollar campañas de marketing creativas.

Áreas de mejora

- Falta de experiencia en marketing bancario: La ausencia de experiencia específica en marketing en banca es una debilidad que podría mitigarse con formación adicional en el sector.
- Conocimiento limitado de herramientas de marketing específicas: Sería beneficioso para Diego adquirir habilidades en herramientas de marketing digital y análisis específicas para banca.
- Profundización en análisis de datos: Aunque tiene habilidades en Power BI, un enfoque más profundo en análisis avanzado podría mejorar su capacidad para el rol.
- Conocimiento del sector bancario: Una mayor comprensión de los productos y servicios bancarios y su mercado objetivo es crucial para este rol.

Recomendaciones específicas

1. Adquirir experiencia práctica en marketing en banca a través de proyectos o roles temporales.
2. Inscribirse en cursos de marketing digital y herramientas específicas para banca, como Google Analytics y CRM bancarios.

3. Participar en webinars y conferencias del sector bancario para ganar conocimiento del mercado.
4. Mejorar su dominio de análisis de datos avanzados mediante cursos en estadística aplicada y análisis predictivo.
5. Conectar con profesionales del marketing bancario en LinkedIn para mentoría y networking.

SECCIÓN 5: RECOMENDACIONES ADICIONALES

Palabras clave para filtros ATS

Palabras clave recomendadas para superar los filtros automáticos:

- Análisis de datos (60%): Buen manejo de herramientas de análisis, pero falta profundizar en datos específicos de marketing.
- Conocimiento del sector bancario (40%): Necesita desarrollar un mayor entendimiento del sector.
- Comunicación y negociación (80%): Fuertes habilidades comunicativas demostradas en roles previos.
- Innovación en marketing (70%): Capacidad para generar ideas innovadoras, aunque debe enfocarse en el contexto bancario.

Cursos y certificaciones recomendados

Cursos que podrían fortalecer tu perfil profesional:

- Cursos técnicos en las áreas identificadas como brechas
- Certificaciones relacionadas con las competencias clave mencionadas
- Formación complementaria en habilidades blandas relevantes para el puesto

Próximos pasos

Para maximizar tus oportunidades laborales, te recomendamos:

Recomendado con reservas. Diego tiene un potencial significativo para desarrollarse en el área de marketing bancario si aborda las áreas de mejora identificadas. Se recomienda que busque mentoría en el sector y adquiera experiencia práctica enfocada en banca para mejorar sus posibilidades de éxito en este rol.

Gracias por utilizar los servicios de MyWorkIn

Para más información, visítanos en myworkin2.com o contáctanos en info@myworkin2.com