

Sebastián Bañados Camus.
04 de enero de 1989
17.085.083-1
Lo Arcaya 1845. Vitacura +569 8 5006867
sebastianbanadosc@gmail.com

ANTECEDENTES ACADEMICOS

2018 -2020	UNIVERSIDAD REY JUAN CARLOS e INSTITUTO EUROPEO DE POSGRADOS MBA en Marketing Digital e E-Commerce	Online
2008 -2013	UNIVERSIDAD NACIONAL ANDRÉS BELLO Ingeniería Comercial, mención RR.HH.	Santiago, Chile
1994 -2007	COLEGIO CUMBRES MASCULINO Enseñanza básica y media	Santiago, Chile

ANTECEDENTES LABORALES

Mayo 2017 a la fecha	MAXI MOBILITY CHILE II SPA – CABIFY <i>Jefe de marketing B2B</i>	Santiago, Chile
----------------------	--	-----------------

- Líder directivo de estrategia de marketing de contenidos de Cabify Empresas, caso de éxito en Chile para su posterior implementación en Cabify a nivel global (11 países).
- Responsable de aumentar el tráfico web de la página a tasas de entre 10% y 20% mensuales durante más de un semestre.
- Responsable de aumentar las tasas de conversión de visitantes a MQL, de MQL a SQL y de SQL a cierre de cliente, mejorando considerablemente los resultados del equipo comercial.
- Líder del proyecto de extensión del Loyalty Program de Latam Pass al segmento empresas.
- Líder del proyecto "Freemium" como estrategia de pricing para "Dream Clients" o clientes con alto potencial de facturación.
- Responsable de mejorar los distintos procesos del customer journey con el cliente como centro de la estrategia y en todas sus etapas desde reconocimiento de marca hasta cierre e incluso retención, recurrencia y "evangelización", trabajando en conjunto con toda el área comercial.
- Dirección de agencia de marketing digital para la elaboración de estrategias de SEO y SEM mejorando el ranking de posicionamiento orgánico de la página además de el rendimiento de las campañas digitales pagadas.
- A cargo de generar alianzas estratégicas para ventas del tipo B2B2B y B2B2C con distintos clientes corporativos.
- Responsable de armar la estrategia de CRM de la empresa de cara al cliente corporativo, educar al cliente en el uso de la plataforma y enviar comunicaciones de marketing según planificación anual.

Diciembre 2015 a abril 2017	UPGRADE BRANDS - KOMONO <i>Product Manager</i>	Santiago, Chile
	<ul style="list-style-type: none"> • Éxito en negociación con multi-tienda Paris y apertura de corners en Costanera Center y Portal la Dehesa. • Producto: selección y compra, pricing, control de stock y profundidad en puntos de venta. • Capacitación de vendedores. • Planificación de marketing y manejo de redes sociales. • Reportes de ventas semanalmente. 	
Noviembre 2014 a noviembre 2015	LAUREATE INTERNATIONAL UNIVERSITIES <i>Regional Admissions Analyst – Andean Region (Chile, Perú, Ecuador)</i>	Santiago, Chile
	<ul style="list-style-type: none"> • Asistencia directa a VP Regional de Admisión de la zona andina. • Planificación y proyección de las metas de nuevos estudiantes para las universidades de la región, trabajando con los equipos de admisión, difusión y marketing de cada una de las instituciones. • Control de cumplimiento de meta por institución y por campus en cuyo año completo se logró un 102% sobre la meta a nivel regional. • Desarrollo de plan de incentivos de equipo comercial de Instituto IEDE en Chile (Posgrados y Masters). • Uso avanzado de plataformas de CRM para seguimiento de potenciales estudiantes en todas las instituciones. • Elaboración de informes semanales de las cifras de nuevos entrantes de cada una de las instituciones. 	
Enero 2012 a octubre 2014	HOTTUBS CHILE SpA. <i>Co-fundador – Director Comercial</i>	Santiago, Chile
	<ul style="list-style-type: none"> • Administración y back office desde los inicios de la empresa. • Apertura de canales de venta: desarrollo de página web y negociación con tienda de decoración rural en Alonso de Córdoba. • Servicio al cliente en venta y post venta. • Supervisión de manufactura de las cubas. • Logística de despacho. • Administración financiera. 	

INFORMACION ADICIONAL

Estado Civil:	Soltero.
Idioma:	Inglés avanzado
Uso de softwares y plataformas:	<ul style="list-style-type: none"> • Microsoft Office nivel medio – avanzado. • Marketing Cloud nivel medio. • Salesforce CRM nivel medio. • Hubspot Nivel medio-avanzando
Actividades de interés:	Snowboard y Trail running.