

PERFIL

Ingeniero Comercial y Diploma en Marketing Decisional con experiencia en marketing en empresas de consumo masivo.

Con más de 6 años de experiencia, he desarrollado habilidades estratégicas y analíticas para hacer crecer y fortalecer las marcas dentro de la industria de consumo masivo. Orientado a resultados, proactivo y con excelentes relaciones interpersonales, dispuesto a expandir y explotar mis habilidades y conocimientos para alcanzar objetivos.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

CONSUMER MARKETING MANAGER

**NESTLÉ -
TERRAFERTIL**

Santiago, Chile
May 2019 - presente

Encargado de la inclusión y construcción en Chile de marca Nature's Heart, adquirida por Nestlé durante el año 2018, esta cuenta con el portafolio de productos de origen natural más amplio del mercado, el cual incluye: snacks saludables, sustitutos de bebidas lácteas, súper foods, té, aguas de coco, entre otros. Ofrece a los consumidores una amplia alternativa a través de productos que brinden beneficios reales a la salud, por su calidad, propiedades y sabor único. Además, apoyo comercial en la apertura de nuevos negocios a través de Nestlé Professional.

PRODUCT MANAGER

PROSUD

Santiago, Chile
Mar 2016 – May 2019

Manejar las marcas importadas de Dark Dog, Hollandia, Perfect Choice y Rama Caída, velando por el margen de la empresa y el correcto uso de las herramientas de Marketing según corresponda. Informes mensuales, presupuesto, packs, trade marketing, promociones de precio, compras, promotoras, redes sociales, concursos, desarrollo de producto, entre otros. Relación directa con Ventas, Abastecimiento, Despacho, Recepción, agencias externas y proveedores. Además, apoyo constante en alianza estratégica con Bacardí Chile y Ama Time Chile.

ANALISTA DE INTELIGENCIA DE MERCADO

VIÑA SANTA RITA

Santiago, Chile
Ago 2014 – Nov 2015

Apoyo permanente a la Gerencia Comercial en la obtención y análisis de la información relevante que tiene como objetivo generar conocimiento y valor agregado para apoyar la toma de decisiones del área, manejando información del mercado y sus indicadores. Lectura y análisis de informes Nielsen, manejo de software Nielsen Answers, manejo de queries y Qlikview, realización de plan de ventas mensual con forecast. Además, apoyo constante en alianza estrategia con Capel.

EJECUTIVO DE CUENTAS

BANCO DE CHILE

Santiago, Chile
Abr-Jul 2014

Ejecutivo de Cuentas Banca Personas en Casa Matriz de Banco de Chile, el cual consistía principalmente en captar, gestionar, rentabilizar y analizar riesgo de una cartera de clientes, con altos estándares de calidad apuntando siempre a la satisfacción del cliente. Uso de Siebel.

HABILIDADES

Microsoft Office (Intermedio)
Excel (Avanzado)
SAP (Usuario)

Qlikview (Intermedio)
Instoreview (Avanzado)
Nielsen (Avanzado)

IDIOMAS

Inglés Intermedio / 2018: Curso Instituto Chileno-Británico
Español Nativo



CAMILO CORTÉS ROBLEDO

INGENIERO COMERCIAL

+56 9 65129438

CAMILO.CORTES.ROBLEDO@GMAIL.COM



3 DE MAYO DE 1991



NAC. CHILENA
RUT: 17.677.266-2

EDUCACIÓN

DIPLOMA EN MARKETING DECISIONAL

Titulado
Santiago, Chile
2016

UNIVERSIDAD
DE CHILE

INGENIERÍA COMERCIAL

Titulado con Distinción
Santiago, Chile
2009 -2013

UNIVERSIDAD
CENTRAL
DE CHILE

OTROS

- 2017: Santiago Social Media, Hotel W
- 2015: Curso Básico de Marketing Digital (IAB Spain)
- 2015: Manejo de Excel Avanzado (Pontificia Universidad Católica de Chile)
- 2014: Curso Software Qlikview Developer I (BI)
- 2013: Presidente Centro de Estudiantes Ingeniería Comercial
- 2012: Vicepresidente Centro de Estudiantes Ingeniería Comercial
- 2010 – 2013: Capitán Selección de Voleibol U. Central
Premio Deportista Destacado U. Central
Capitán Selección Voleibol de San Bernardo