



**VICTOR MANUEL LEÓN
NORAMBUENA**

Avda. Las Condes 7167, Depto. 302
Las Condes, Santiago- Chile
Cel. +56940440778
e-mail: vmleon@fen.uchile.cl



EDUCACION

2005 – 2010	Ingeniero Comercial/Mención Administración FACULTAD DE ECONOMIA Y NEGOCIOS UNIVERSIDAD DE CHILE	Santiago, Chile
2002	COLEGIO ■ Nuestra Señora del Rosario	Linares, Chile

METAS PROFESIONALES

- Seguir desempeñándome con éxito en empresas vanguardistas, especialmente en áreas de mi interés (Inversiones, finanzas, gestión comercial y control de gestión), donde logre encontrar buenos equipos profesionales y un buen ambiente laboral, en el cual pueda utilizar y desarrollar mis capacidades y habilidades para ser un gran aporte a la organización.

EXPERIENCIA LABORAL

Feb 18 al presente	RETAIL FINANCIERO – SCOTIABANK CENCOSUD	Santiago, Chile
--------------------	---	--------------------

Jefe de Gestión Estratégica de Clientes

- Liderar la instalación y gestión de la nueva herramienta CRM de la compañía.
- Realizar inteligencia de clientes con el objetivo de identificar nichos de mercados con mayores probabilidades de penetrar los productos de la compañía.
- Liderar las distintas campañas comerciales en los canales de venta de la empresa, con foco en aumentar el % de conversión de venta en cada canal.
- Llevar el control de las distintas campañas comerciales, presentando al Directorio el impacto de estas en los ingresos de la compañía.

- Generar, desarrollar y gestionar propuestas comerciales y oportunidades de Negocio.
- Liderar, gestionar e interactuar con equipos multidisciplinario de distintas áreas para llevar a cabo proyectos con visión cliente.
- Identificar problemas y mejoras en el servicio al cliente con el mapa de viaje del cliente, con foco en los momentos de verdad de estos.

Jul 16 – Jul 17

VISA WORK AND HOLIDAY AUSTRALIA

Sydney,
Australia

Perfeccionamiento Idioma Inglés y trabajos complementarios

Perfeccionamiento del idioma inglés, estudiando en uno de los mejores College de Australia (Greenwich College) durante 6 meses, para luego seguir mejorando el idioma en la University of Technology of Sydney por 3 meses más, además de integrar todo esto con trabajos complementarios en distintos tipos de funciones, relacionándome con personas de todas partes del mundo, aprendiendo de diferentes rubros, culturas y creciendo personalmente en el año que estuve fuera del país.

May 14' - Junio 16

BANCHILE CORREDORES DE BOLSA

Santiago,
Chile

Jefe Área Clientes

- Velar por la correcta implementación de propuestas de valor adecuadas a cada perfil de cliente según su segmento
- Coordinación con el área comercial para representar sus necesidades e intereses con el resto de las áreas de marketing y lograr así mayor rapidez y calidad en la entrega de soluciones al canal comercial.
- Crear y empujar acciones comerciales con clientes, tendientes a atomizar la base generadora de ingresos en la compañía, así como la mejora en la atención y en la asesoría que los clientes reciben.
- Responsable de conocer y perfilar a los clientes, entender sus necesidades y su satisfacción con la compañía.
- Responsable de ajustar las recomendaciones de inversión y comunicaciones en general tanto en contenidos, como en diseño y formato a la medida de cada segmento de clientes, interactuando de manera continua con las demás áreas proveedoras dentro de marketing (publicidad, fidelización, etc.)
- Responsable de coordinar las campañas comerciales con la fuerza de venta tanto de Banchile Inversiones como de Banco de Chile.
- Crear, elaborar e implementar las metas e incentivos para la fuerza de venta de acuerdo con cada segmento de cliente.

May 13' a Abril 14'	BANCHILE CORREDORES DE BOLSA	Santiago, Chile
<i>Analista Segmento Clientes Executive, Regiones y Mesa Internet.</i>		
<ul style="list-style-type: none"> ■ Verificar procesos de identificación y control de comisiones de la fuerza de venta, para así mantenerlos informados semanalmente de cómo van con las campañas cargadas en su perfil. ■ Llevar un control de las campañas comerciales por canal de venta, con el objetivo de informar una vez cada dos semanas al Comité Comercial de cómo van las distintas campañas comerciales de la compañía. 		
<ul style="list-style-type: none"> ■ Crear y empujar acciones comerciales con clientes, tendientes a atomizar la base generadora de ingresos en la compañía, así como la mejora en la atención y en la asesoría que los clientes reciben. ■ Responsable de conocer y perfilar a los clientes de estos canales comerciales, entendiendo sus necesidades y su satisfacción con la compañía. ■ Responsable de ajustar las recomendaciones y comunicaciones en general tanto en contenidos, como en diseño y formato a la medida de cada segmento de clientes, interactuando de manera continua con las demás áreas proveedoras dentro de marketing (publicidad, fidelización, etc.) 		
Ago. 11'-Abril 13'	BANCHILE CORREDORES DE BOLSA	Santiago, Chile
<i>Analista de Proyectos Comerciales</i>		
<ul style="list-style-type: none"> ■ Detectar, ejecutar y dar soporte a proyectos comerciales que generen valor al cliente. ■ Generar propuestas de valor para proyectos comerciales acorde a las necesidades del negocio. ■ Liderar y coordinar equipos de trabajo multidisciplinarios (TI, BI, operaciones, comercial, Back Office, Mesas de Dinero, Estudios). ■ A cargo del proyecto Cartola Banchile Inversiones, procurando por el correcto cumplimiento de la información de las inversiones del cliente y estar en constante contacto con las distintas áreas (Productos, Operaciones, Middle Office, entre otras) para la incorporación de los nuevos productos ofrecidos por la compañía, nuevos requerimientos y atento a las nuevas regulaciones de la SVS. 		
Sept.10 - Jul. 11'	ISAPRE CONSALUD <i>Jefe Nacional Proyectos IMED y Canales Alternativos, Gerencia Servicio al Cliente.</i>	Santiago, Chile
<ul style="list-style-type: none"> ■ Manejo analítico de transacciones a través de IMED (venta de bono electrónico), con el objetivo de potenciar este canal. 		

- Gestionar, desarrollar, diseñar, comercializar e implementar nuevos servicios remotos a Beneficiarios/Afiliados. Liderar proyectos de plataformas transaccionales online (Bono electrónico y Autoservicio) con prestadores (Centros médicos, clínicas, hospitales, laboratorios, etc.)
- Realizar informes semanales de las distintas transacciones de los afiliados por los distintos canales de venta, con el objetivo de llevar control estadístico de todas las transacciones.

Sept. – Oct. 09'

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DE CHILE

Santiago,
Chile

Ayudante curso: “Gestionando Información en Excel y SQL”, orientado a ejecutivos de la Casa Central PUC.

- Asistencia a alumnos en el adecuado y eficiente manejo de la información a través de Excel y Lenguaje SQL.

TÍTULOS, SEMINARIOS, CURSOS Y OTROS

2017	- Upper Intermediate English, University of Technology Sydney, Australia.
2016	- General English, Greenwich College, Sydney, Australia.
2014	- Curso de Técnicas de Manejo Asertivo y Comunicación (BANCHILE CB)
2012	- Curso de Productos Banchile Inversiones (BANCHILE CB).
2011	- Curso de Introducción a Mercados Accionarios y Análisis Técnico (BCS).
2010	- Curso de Especialización en Evaluación de Proyectos, FEN U de Chile
2010	- Curso de Especialización en Análisis Financiero, FEN U de Chile.
2010	- Curso de Especialización en Manejo de Portfolios, FEN U de Chile.

INFORMACION ADICIONAL

Nacionalidad: Chilena

Fecha de Nacimiento: 07 de Octubre de 1984

Rut: 15935916-6

Computación: Nivel avanzado de Excel, Access, Word, e intermedio, Hyperion, SPSS & SQL.

Idioma: Manejo del idioma inglés a nivel avanzado.

Actividades de interés: Música, Running, Baile.