

Carolina Tamara López Novoa

Ingeniero Estadístico

Magister en Administración y Dirección de Empresas (MBA)

clopeznovoa@gmail.com

56 9 84040366

Extracto

Ingeniero Estadístico con MBA, con 16 años de experiencia en empresas del rubro financiero principalmente en áreas de Inteligencia de Negocios o Analíticas. Con gran capacidad de aprendizaje y autonomía lo que me permite comprender y adaptarme rápidamente a los requerimientos del negocio y siempre alineado con los objetivos estratégicos de la organización.

Buen comunicador, con un excelente nivel de relaciones interpersonales que me permiten influir en todos los niveles de la organización, y que saca lo mejor de las personas en función del cumplimiento de los objetivos del área y de la organización.

Orientación analítica y enfocada a mejorar los resultados del negocio, tomando las decisiones oportunas con respaldo analítico sustentable.

Experiencia

Segment Manager Inversiones

Banco de Crédito e Inversiones (BCI)

Agosto 2020-a la fecha

- Realizar seguimiento y direccionamiento para el cumplimiento de los objetivos de los productos de inversión: Fondos Mutuos, Depósitos a Plazo, Acciones entre otros. Con el fin de cumplir con el BSC e ingresos netos de riesgos asociados a los productos de inversión.
- Responsable del correcto desarrollo y definición de las campañas de inversiones, realizando la coordinación con áreas responsables: TI, CRM, Analytics, Pricing, Corredora de Bolsa y áreas comerciales.
- Responsable de generación de incentivos al área comercial para maximizar el rendimiento de las campañas.
- Identificación de nuevos nichos de clientes y mejora continua en todos los procesos que actualmente existe en términos de inversiones: Web, experiencia de clientes, app, etc.

Senior Data Scientist

Banco de Crédito e Inversiones (BCI)

Marzo 2013-Agosto 2020

Bajo la Gerencia de Data & Analytics. Liderando proyectos y desarrollos analíticos (modelos, segmentaciones, descriptivos, etc.) que permitan responder preguntas de negocios a las diferentes líneas de productos. Automatización de los modelos analíticos para la utilización mensual en campañas comerciales. Presentación de resultados, apoyo y sugerencias a las áreas de negocio para aumentar rentabilidad de clientes.

Principales responsabilidades y logros:

- Realice el levantamiento y ejecución del proyecto desde el punto de vista analítico de Servicios Financieros.
- Generé Modelos de Super Avance y Avance para Servicios Financieros (Lider Bci)
- Generé segmentación de canales para Bci que permita focalizar las acciones comerciales de los clientes a través del canal que más interactúan o prefieren

- Generé Modelos de propensión para Bci Nova: modelos de propensión de consumo, modelo de contratación de consumo en el sistema financiero, modelo propensión apertura de tarjetas, modelo de propensión para avances en efectivo.
- Generación de reportes diarios que ayuden a tomar decisiones oportunas.
- Generación de segmentación estratégica según vinculación e ingresos potenciales para la cartera de Bci Nova.
- Generé Modelo de propensión de consumo en el sistema financiero, para capturar créditos de consumo apalancado a la apertura de cuentas corrientes.
- Generación de Customer Journey para cuentas corrientes y consumos Nova.
- Análisis ad-hoc para la toma de decisiones de productos, procesos, etc. ligados a la Banca Preferencial, Premier e Inversiones.
- Propuestas de mejora en procesos, levantamiento de alertas, análisis para aumentar la colocación de productos y mejorar la experiencia del cliente.
- Coordinación de campañas de consumo e inversiones, participación en definición de reglas de negocio para la ejecución de estas.
- Generé segmentación tanto para la Banca Preferencial y Premier, que permita enfocar las acciones comerciales diferenciadas para estos dos segmentos.
- Generé modelo de propensión para apertura de cuentas corrientes de clientes nuevos.
- Diseño de propuestas y reglas de negocios para campañas de inversiones para aumentar sus colocaciones.
- Propuesta activación de cuenta corrientes Inactivas.
- Segmentación de empresas en convenio, para aumentar captación de nuevos clientes al banco.

Analista de Inteligencia de Riesgo – Caja de Compensación 18 de Septiembre Junio 2012- Febrero 2013

Principales responsabilidades y logros:

- Generación de Campañas de acuerdo a las políticas de crédito, seguimiento del cumplimiento de las Políticas de crédito.
- Análisis como de consistencia, back testing y stress testing, proponiendo mejoras y/o modificaciones en los modelos y sistemas de medición de riesgo utilizados.
- Elaborar modelos de scoring de entrada y seguimiento de Comportamiento.

Coordinador de Inteligencia de Negocios- Novanet (Grupo CGE) Abril 2010 – Mayo 2012

A cargo del área de Inteligencia de Negocios, apoyo para la generación de campañas de Retail, TV pagada y seguros. Realizando análisis ad-hoc que permitiera tomar decisiones a los jefes de productos para aumentar rentabilidad y colocaciones. Cálculo de Market Share y apoyo al área de Investigación de Mercado.

Principales responsabilidades y logros:

- Generación de campañas de retail enfocadas a las necesidades de los clientes.
- Segmentación de clientes para clientes de retail.
- Modelos de propensión para apertura de Tarjetas y TV pagada.
- Aumento de datos de contacto de clientes y contactabilidad para campañas de retail a clientes eléctricos.
- Definición de planos de arquitectura de datos para implementar datawarehouse.
- Apoyo en análisis en estudios de mercado ligados a retail y tv pagada.
- A cargo de estudios y proyectos con empresas externas, seguimiento y control de los proyectos.
- Culturar a la empresa sobre la importancia y el beneficio que se obtiene del área de inteligencia de negocios.

Científico de Datos- Banco Credichile Marzo 2008 – Marzo 2010

Bajo la Gerencia Inteligencia de Negocios, generar información relevante para la toma de decisiones para la generación de campañas, asignación y aumentar colocaciones de créditos de consumo y tarjetas de crédito.

Principales responsabilidades y logros:

- Generación de modelos de propensión para producto consumo.
- Análisis, estudios y reportes para toma de decisión del área, Entre ellos ventas, castigos, moras, comportamiento cartera, productos, perfil de clientes, segmentación, etc.
- Análisis propios de la inteligencia de negocios para tomar decisiones sobre campañas de consumo y tarjetas de crédito.

Analista de Base de Datos- Citibank N.A.

Agosto 2006 – Febrero 2008

A cargo de la generación de campañas del banco, generando propuestas a los jefes de producto y automatización de procesos para la asignación de campañas.

Principales responsabilidades y logros:

- Generación de campañas de ventas y asignaciones.
- Manipulación, validación y depuración de grandes base de datos para abastecer a otras áreas del negocio.
- Generación de reportes de ventas y gestión de campañas, según canales y productos.
- Modelos de segmentación de clientes.
- Aumento de efectividad de campañas de tarjetas, luego de cambiar la priorización en la asignación.
- Automatización de procesos para la asignación de campañas.

Analista Estadístico-Servicio Nacional de Turismo (Sernatur)

Octubre 2005 – Agosto 2006

A cargo de validación y análisis de base de datos para Turismo Receptivo-Emisivo.

Principales responsabilidades y logros:

- Contraparte técnica con empresa consultora encargada de estimación del ingreso y egreso de divisas.
- Análisis de información de alojamiento turístico año 2004 y 2005.
- Estimación del gasto turístico 2005 (Turismo Emisivo).
- Automatización del proceso de cálculo del gasto turístico Emisivo.

Educación

Universidad Santiago de Chile, 1999-2004

Ingeniero Estadístico, titulado 2005.

Universidad de Chile, 2009

Diplomado Business Intelligence, titulado 2010.

Universidad de Santiago de Chile, 2012-2013

MBA, Magister en Administración y Dirección de Empresas, titulado 2014.

Otros Conocimientos e Intereses

Dominio avanzado software estadísticos: SPSS, Clementine, Pyhton, R, entre otros.

Dominio avanzando en programación SQL y Teradata.

Conocimiento avanzado de herramientas en office, Excel, Powerpoint y Word.

Conocimiento intermedio de Clikview, Power BI

Nivel de Inglés: Intermedio

Datos Personales

Cedula de Identidad: 14.157.103-6

Nacionalidad: Chilena

Fecha de Nacimiento: 11 de octubre de 1980

Estado Civil: Soltera

Dirección: Avenida José Miguel Claro 71 Dpto 201, Providencia, Santiago.

Pretensiones de Renta: \$4.500.000 líquidos.