

Felipe Alejandro Riquelme Burgos

feliperiquelme2499@gmail.com | +56983747590 | [Portafolio](#)

Ingeniero en Negocios Internacionales con experiencia en marketing, comercio exterior y desarrollo de negocios en entornos de alta adaptabilidad. Ha colaborado con equipos multidisciplinarios liderando la automatización de procesos, análisis de leads y generación de reportes para mejorar operaciones y resultados comerciales. Se especializa en comunicar hallazgos a diversos stakeholders con orientación al detalle y efectividad bajo presión.

Experiencia

Encargado de Comercio Exterior | Fruit Connection | 20/08/2023 - Actualidad

- Creación de una base de datos en Mysql para la centralización de datos de las exportaciones realizadas y respectivas liquidaciones de cerezas para un análisis estructurado y generar visualizaciones en Tableau facilitando la transparencia y comprensión de resultados frente a los clientes en destino.
- Rediseñar el modelo de trazabilidad e implementar la automatización del proceso de generación de documentos clave (instructivo de embarque, guía de despacho y factura) mediante su integración en un sistema unificado, optimizando tiempos operativos y mejorando la eficiencia del proceso de exportación.
- Responsable de la documentación y ejecución del proceso de exportación de 100 contenedores anuales de frutas por vía terrestre, marítima y aérea asegurando una efectiva comunicación y trazabilidad desde la planificación hasta la entrega final.

Marketing & Sales Intern | LEAP | 04/05/2023 - 06/30/2023 | [Carta de recomendación para este cargo](#)

- Analizar el pipeline de ventas para generar insights sobre el comportamiento de clientes y leads con el propósito de:
 - Generar el programa de difusión y lanzamiento de un producto B2C al mercado y contactar los potenciales clientes logrando 3 conversiones.
 - Crear contenido personalizado para leads estancados en el pipeline cerrando 6 reuniones comerciales.
 - Crear contenido semanal en formato newsletter manteniendo la tasa de apertura promedio del 40%

Business Developer & Marketing Intern | Lab4U | 08/2021 - 01/2022

- Gestionar la base de datos del CRM para el desarrollo de reportes que identificaron cuellos de botella en la operación comercial y aplicar mejoras que redujeron el tiempo promedio de reunión en un 50% y el diseño de un script para los diferentes stakeholders sobre el servicio.
- Elaborar el reporte de impacto 2021 recolectando información y hallazgos de los departamentos para difundir su contenido en español e inglés.

Educación

Data scientist | Desafío Latam | Abril 2024- Mayo 2025

Curso SQL | Coderhouse | Septiembre 2023 - Noviembre 2023

Google Data Analytics Professional Certificate | Coursera | Enero 2023 - Junio 2023

Ingeniería en Negocios Internacionales | Universidad de Valparaíso | 2017-2021

Habilidades

Técnicas: Python, Mysql, Tableau, Google Suite.

Soft skills: comunicación efectiva, trabajo bajo presión, manejo de relaciones interpersonales, y orientación a detalles.

Idiomas: inglés intermedio.