

FRANCISCO JAVIER ZAMORANO VERA

Ingeniero Comercial

“Me gusta crear, aprender cosas nuevas de forma autodidacta aunque no sean necesariamente temas profesionales, creo que esos inputs tienen sus frutos después. Busco ser parte del desarrollo de cosas que solucionen problemas reales de la gente y, conectar eso con lo que es la estrategia de negocios y construcción de valor. Hoy quiero desarrollarme en un entorno con cultura de trabajo en equipo, con mucha comunicación y donde se el espacio para el empoderamiento de las personas”.

Formación

Universidad Mayor

Ingeniería Comercial con mención
en Administración
y Gestión de Empresas
2013 - 2018

Colegio Inmaculada Concepción

Egresado en Curicó, Séptima Región
2011

Cursos

Gestión de Proyectos con Metodologías Ágiles

Curso Sence sobre Ágile y Scrum para
proyectos
2020

Oratoria y Presentaciones Efectivas

Técnicas de oratoria, trabajo corporal
e improvisación
2019

“Etapa 0” - ASECH

Curso orientado a forjar habilidades
para la ejecución de proyectos de
emprendimiento
2014

Herramientas

- Excel
 - Tablas dinámicas - Nivel Usuario
 - Macros - Nivel Usuario
- Power BI - Nivel Usuario
- Email Marketing
- SQL (En proceso)

Idiomas

Inglés nivel intermedio
(estudios en curso)
*EF SET Test (B2 Upper Intermediate)

Contacto

franciscozamoranovera@gmail.com
Juan Williams Noon 645, Dpto. 401
Providencia, Santiago
Cel. +569 51083930

Experiencia Laboral

Product Manager - Desarrollo de Software

Proyecto Qiero App

Octubre 2019 - Actualidad

Actualmente trabajo en buscar problemas y necesidades de potenciales usuarios y clientes a los que apunta solucionar la app en desarrollo, las que se convierten en el backlog del equipo de desarrollo. Por otra parte, me encargo de guiar la visión de producto y monetización del proyecto. Los logros en los meses en curso han sido:

- >Validación de propuesta de valor mediante UX Research y tests con usuarios y clientes.
- >Validación de nuestro usuario objetivo.
- >Evaluar rentabilidad mediante análisis de flujo de caja y sensibilidad bidimensional según demanda proyectada.

Product Manager - Consumo Masivo

Alimentos Almendral

Octubre 2019 - Agosto 2020

Encargado de gestionar productos actuales y futuros. Aumentar la conversión de ventas B2B e B2C a través de e-commerce. Además, dentro de mis labores se encuentra la gestión administrativa general de el emprendimiento. Logros y competencias adquiridas hasta el momento:

- >Creación de la línea “Causas” como diferenciador de marca.
- >Aumento de ventas en canal e-commerce en un 560%.
- >Administración general (Finanzas, Marketing digital, Negociación B2B).

Planificación Estratégica - Innovación Médica

Simulmedic

Septiembre 2018 - Junio 2019

A cargo de liderar la estrategia de salida a mercado del primer simulador clínico inteligente de AVP desarrollado por la Start-up incubada en la Universidad Católica de Chile. Mis logros y competencias adquiridas fueron:

- >Validación de potenciales clientes (nichos).
- >Uso de herramientas (modelos) para descubrir oportunidades en base a problemas para cimientos de estrategia.

Ejecutivo de Inversiones - Práctica Profesional

Capitaria

Noviembre 2015 - Febrero 2016

Ejecutivo dentro del área comercial encargado de aumentar la cartera de clientes según metas del equipo. Dentro de mis tareas estaba la prospección de nuevos clientes, el seguimiento y cierre medido a través de CRM.

El cargo exigía habilidades blandas, conocimiento en derivados financieros y el mercado bursátil. Los principales logros y competencias adquiridas fueron:

- >Cierre de 5 leads, con un valorados en \$130MM en 2 meses.
- >Crecimiento personal exponencial en manejo de ventas en frío y negociación.