

Orlando Ibáñez Guzmán

Ingeniero Comercial con amplia experiencia en compañías orientadas al retail, bancarias, marketing y tecnología. Capaz de asumir responsabilidades y realizar un análisis de Business Intelligence para tomar la mejor decisión. Con óptimas habilidades para fomentar las relaciones con los clientes mediante una comunicación cuidada orientada a garantizar su fidelización.

CONTACTO

- Avenida las condes 14411
 Santiago Lo Barnechea
- orlandoibanez26@gmail.com
- **26/02/1996**
- Chileno
- 19.323.743-6
- Soltero

APTITUDES

- Especialista en Business Intelligence
- · Dominio de Big Data
- Tolerancia al estrés
- Razonamiento lógico
- · Carácter resolutivo y ágil
- Profesionalidad y compromiso
- Visión de negocio
- · Capacidad analítica

IDIOMAS

Español: Idioma nativo

Inglés:

B2

Intermedio avanzado

FORMACIÓN

Universidad Adolfo Ibáñez, Peñalolen | 01/2021

Master en Business Analytics:

Estadística y modelamiento matemático

Universidad Adolfo Ibáñez, Peñalolen | 12/2019

Ingeniero Comercial:

Administración de empresas

HISTORIAL LABORAL

D2B Consultorías SPA - Business Intelligence Analyst Santiago, Las Condes | 01/2021 - Actual

- Desarrollo de componentes y servicios en arquitectura Big Data e integración de sistemas y fuentes de datos.
- Manejo de bases de datos SQL, Python, RStudio y Business Intelligence.
- Diseño de un sistema de reporting para la visualización de los datos.
- Trabajo junto al equipo de desarrolladores para garantizar una distribución correcta y eficiente de la base de datos y su almacenamiento.
- Diseño de la arquitectura de bases de datos así como su integración en sistemas de gestión.
- Coordinación con arquitectos y administradores de bases de datos para definir reglas en proyectos de procesamiento de datos.
- Implementó una nueva API de pagos para su implantación e integración en toda la empresa..
- Búsqueda de soluciones que garanticen la satisfacción del cliente y al mismo tiempo sean viables para la compañía.

Profin S.A. - Ejecutivo comercial Santiago, Las Condes | 12/2019 - 03/2021

DIPLOMAS

- Advanced Google Analytics
- Advanced Google ADS

- Búsqueda activa de nuevas oportunidades de venta en colaboración con los equipos de marketing.
- Elaboración de revisiones, análisis e informes financieros y comerciales.
- Captación de nuevos clientes y búsqueda de nichos de mercado.

Empresas Ibanez - Gerente general

Santaigo, Santiago Centro | 10/2018 - 03/2021

- Adaptación de los modelos de negocio a los mercados locales para atraer a clientes potenciales.
- Control y supervisión de todas las operaciones logísticas, comerciales y humanas de los departamentos.
- Aprovechamiento eficaz de los recursos materiales y humanos disponibles.
- Búsqueda de oportunidades y servicios externos para crear alianzas y mejorar la rentabilidad de la empresa.

INFORMACIÓN ADICIONAL

Manejo de diferentes lenguajes y programas de computación:

- Nivel Avanzado: Python, Rstudio, Office, GCP, GA, PowerBi, Tableau, DataStudio y Supermetrics.
- Nivel Intermedio: MySQL, Google Ads, Business Manager, JavaScript.