

Alvaro Manuel Caballero del Campo
Padre Mariano 391 Of 1102, Providencia
Santiago, Chile
Fono: 56-22231 1588
Celular: +569 8 902 6316
Email: acaballero@ngr.cl



ANTECEDENTES ACADÉMICOS

2017 - 2018	CORNELL UNIVERSITY Master Certificate in Revenue Management
2016 - 2016	CORNERLL UNIVERSITY Certificate in Revenue Management
2013 - 2013	CORNELL UNIVERSITY Diplomado en Hospitality Management
2000 - 2001	UNIVERSIDAD GABRIELA MISTRAL Post Grado - Marketing & E-Business
1989 - 1994	UNIVERSIDAD GABRIELA MISTRAL Ingeniería Comercial
1985 - 1988	COLEGIO DEL VERBO DIVINO Educación Secundaria
1975 - 1984	COLEGIO DEL VERBO DIVINO Educación Básica y Preescolar

EXPERIENCIA LABORAL

2010 - actualidad	Comercialización y Gestión Hotelera SpA / Cabdel / Great Chile Gerente General
2005 - actualidad	Net Global Representaciones Director General
2006 - actualidad	AM Resorts Representante para Chile, Perú y Colombia.
2012 - actualidad	ATA (Aruba Tourism Authority) Representante para Chile y Perú
2011 - 2019	Promperu

	Representante para Chile.
2005 - 2011	IFA Hotels Representante para Latinoamérica
2008 - 2009	Hoteles Intercontinental México Representante para Latinoamérica

OTROS CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES

Idioma	inglés escrito y oral nivel avanzado
Computación	Dominio avanzado de Word, Excel y Power Point Microsoft Windows y Mac OSX

INFORMACIÓN ADICIONAL

Nacionalidad	Chilena
Nacimiento	05 de julio de 1970
Estado Civil	Casado, 4 hijos.

Enrique Rodríguez

Email: Enrique.rodriguez.herrera@gmail.com – C: +56 9 9783 8397 – Machali.

Rut: 13.685.809-2 – LinkedIn: cl.linkedin.com/in/enriquerodriguezherrera/

Mercados Turismo, Mobile, WEB & Marketing

18 años de experiencia, en negocios del mercado mobile y web, destacando el desarrollo de soluciones para grandes marcas nacionales e internacionales en áreas de finanzas, turismo, marketing, telefonía y retail. Los 3 últimos años dedicados al negocio del turismo con portales webs de destinos de alto flujo nacional. Creación y manejo departamento nuevos negocios junto a la asesoría y adjudicación de financiamientos estatales de diferentes niveles donde luego me he transformado en el gerente, ejecutor y/o asesor de estos. (PROFOS, FNDR, PRAE y FIC).

Capacidad de liderazgo y fuerte planificación analítica con experiencia senior en su área. Operando con fuerte sentido en la urgencia y respuesta rápida y analítica al entorno. Inglés fluido con competencias en:

Liderazgo, trabajo en equipo, alto manejo del stress, alta capacidad de resultado, networking, RRPP, conocimiento mercado mobile nacional y extranjero, red de proveedores, marketing y turismo con manejo alto manejo comercial.

Logros destacados

Adjudicación de 2 PROFOS Corfo para crear Tour Operadores online junto a la asesoría estatal para manejo y presentación de FIC y FNDR. Crear y luego vender el 50% de App y servicios de enoturismo CompassWine para levantar y crear una tour operador con socio que permitió abrirnos al enoturismo en mercado nacional e internacional. Crear la primera app mobile dedicada 100% al enoturismo de Latinoamérica, apoyando al turismo nacional. Unificar y crear una línea común para las viñas en Chile. Levantar financiamiento privado por U\$500.000 para empresa de video juegos Trutruka, cerrar acuerdos comerciales con empresas internacionales. Generar acuerdos comerciales en Japón con Square Enix, ser el primer Sud Americano que está presente en Stand TGS en Japón y cierra acuerdos, primero en crear Advergames con Nestlé en Latino América. Apoyar, asesorar y trabajar con emprendedores en base a marketing digital, web y desarrollo para StartUps independiente y emprendedores Sercotec. Charlas motivacionales y de trabajo con el trade en turismo.

Experiencia Profesional

Asesor y gerente nuevos negocios Net Global Representaciones

Mis funciones son generar nuevas oportunidades en base a prospección de áreas que se pueden crear basados en las capacidades del equipo en la línea del turismo, además de búsqueda y levantamiento de diferentes financiamientos estatales. Esto genera que esté a cargo de:

- CABDEL: Empresa dedicada a la gestión comercial de hotelería y servicios de turismo. Encargado de generación y mantención cartera de clientes. Lideró equipo de 3 personas. Los servicios son Administración Comercial, Marketing Digital, activación departamento reservas, RRPP con el trade y prensa para turismo.
- Global Experience: Empresa chilena / argentina dedicada a la creación y conceptualización de proyectos museológicos e hitos de alto impacto. Encargado de levantamiento de clientes público y privados, generando contacto y levantamiento en áreas de gobiernos regionales, alcaldías, intendencias y departamentos gubernamentales de diferentes regiones en todo Chile. Trabajo junto a un equipo de 5 personas.

- Tour Operador Ruta Histórica O'Higgins: www.rutahistorica.cl tour operador online que es creado a través de un financiamiento CORFO PRAE (\$40mm). Dedicado a la promoción y oferta de la región de O'Higgins actualmente en el año 2 de la renovación del proyecto. Desarrollo el cargo de Gerente del proyecto encargado del levantamiento de la oferta viendo producto y acuerdos comerciales en general junto a la conceptualización y manejo del marketing digital en base a reuniones semanales con equipo de CM y Google Partner. Además de manejo de equipo de reserva que trabaja 24/7 a cargo de call center.
- GreatChile.com : Tour operador online centrado en vender los destinos más importantes de Chile con Torres del Paine, San Pedro de Atacama, Valparaíso y Aysen. Se crea gracias a financiamiento CORFO PRAE (\$40mm) que levanté. Soy gerente de proyecto encargado del funcionamiento de las áreas con un jefe de producto, gerente comercial, departamento de reservas y CM.

Mi cargo de asesoría y gerencia responde al director del Holding NGR y se generó con los equipos reuniones semanales para su coordinación. Con un modelo que lleva funcionando exitosamente por 2 años y a cargo de un equipo de 12 personas en general.

Gerente Comercial y Marketing BoutiqueWineTours – 2016 al presente

Empresa tour operadora de enoturismo en viñas boutiques de Chile desde Aconcagua a Colchagua.

- Relación con viñas y acuerdos de exclusividad de turismo
- Crear una oferta de servicios atractivos para pasajeros.
- Negociación con tour operadores nacionales y extranjeros.
- Organización campañas digitales y estrategias de guerrilla al consumidor final nacional
- Organización prensa y Fams. Producción eventos.
- Manejo de equipo reservas, web, prensa y community.
- Levantamiento de rutas.

CompassWine Spa – 2015 al 2016

Creador y socio fundador CompassWine SPA con servicios de turismo, publicidad online y mobile, además de servicios de Community Manager y apoyo en prensa especializada para servicios asociados al enoturismo.

CompassWine App es la primera aplicación dedicada 100% al turismo del vino con más de 200 viñas de Chile abiertas a recibir turistas. Número que aumenta día a día. Está app fue creada gracias al financiamiento PRAE Corfo y el Gobierno Regional de O'Higgins. Encargado de levantamiento de prestadores de servicios a nivel nacional, marketing y administración online.

Coordinador de proyecto Impulsa O'Higgins en Corporación Pro O'Higgins - 2015

Dedicado a activar el emprendimiento en la región. Junto a la Corporación Pro O'Higgins hemos creado y ganado el proyecto Impulsa O'Higgins que se adjudicó en Febrero de 2015 un FIC a través de CORFO. Todo está centrado en enseñar validación temprana de ideas de negocio a los emprendedores jóvenes entre 22 a 30 años y a los empresarios emprendedores a través de la realización de 4 Bootcamps de 3 días. Encargado de la comunicación, generar charlas motivacionales entre instituciones de educación superior, publicidad, manejo de redes sociales, creación y mantención de la web www.impulsaohiggins.cl, organización de evento, contratación de equipos de trabajo y posterior a los bootcamps ver el seguimiento y correcta absorción de las herramientas aprendidas por los emprendedores.

4urGames – Gerente Negocios Digitales – 2013 al 2016.

Empresa dedicada al desarrollo de soluciones móviles, webs e innovación, fuertemente dirigida a la geolocalización y redes sociales para empresas como Connex, BlackBerry, Gravity Europe Design, Gold Inglaterra, Outblaze, Toyota UK, BCI, Universidad Pedro de Valdivia, Sercotec, Municipalidad de Vicuña, Corporación del Libertador Región de O'Higgins y Municipalidad de La Serena entre otras.

Encargado de crear la cartera de clientes, generación y plan de negocios, además del diseño de arquitectura de apps y webs. Formé equipo de trabajo y asociación con Root Info Solutions en India accediendo a 15 desarrolladores mobile y web exclusivos. Además de 4 desarrolladores y 3 diseñadores nacionales. Logré bajar los tiempos de desarrollo y costos de proyectos mejorando el valor final para los clientes y el rango de ganancia para la empresa.

Ganadores Capital Semilla PRAE CORFO de la Región de O'Higgins con app turística off line COMPASS WINE dedicada 100% al enoturismo y sus complementos.

Actualmente al 2018 se trabaja con equipo nacional de desarrolladores, diseñadores web, diseñadores gráficos y traductores integrando el modelo Home office, con equipo fijo de 5 personas y freelance si el proyecto lo necesita. Gran experiencia de geolocalización para ambientes iOS y Android con trabajos B2B y soluciones de marketing digital.

Trutruka – CEO Fundador – 2010 al 2013

Empresa de video Juegos dedicada al mercado mobile y web, trabajé con 6 desarrolladores y 5 artistas. Además de liderar al mismo tiempo una empresa de artículos publicitarios y un centro de terapia alternativa. Participé de conferencias en San Francisco, Seattle, BsAs y Japón. Donde he generado una red de contactos muy fuerte. Con gran cercanía a publishers del mercado asiático, USA y Europa, además de conocer el mercado como pocos dentro en Chile. Creé acuerdos comerciales con TapJoy, Animoca, OutBlaze Venture, SquareEnix, BlackBerry, ScoreLoop, Kongregate, MochiGames, Unity 3D, Playnomics. Levantando más de U\$500.000 en inversiones extranjeras en 1 año. Y working for hire con empresas extranjeras como BlackBerry, ScoreLoop, Tamalaki, Animoca. Me centré en potenciar mucho los juegos en el mercado Asiático creando una entrada directa para nuestros juegos con descargas de hasta 300.000 usuarios y siendo destacado por iTunes en el año nuevo chino.

En el 2013 y actualmente, entregué servicios de intermediación para empresas de video juegos para contactarlos con publishers y generar una campaña adecuada a su presupuesto con diferentes canales de comunicación que existen como Playnomics, Everplay, Applifier, entre otros. Como también lograr trabajos de working for hire o porting para ellos. Destaco los éxitos logrados con Studio Pangea, Epig Games y Cangrejo Ideas. A quienes levanté acuerdos por U\$10.000 a U\$25.000 a cada uno.

Publicidad Interactiva – Director Agencia – 2007 al 2012

Encargado de dirigir la agencia creando promociones y estrategias creativas para captar nuevos clientes, a través de campañas on-line con promociones que usan Advergates, BTL y eventos. En el área evento se trabajó con Ministerio de Educación, Trenes Metropolitanos y BMW. Destaco Nestlé y su marca Cereales Milo con la promoción de Aventura Xtrema que fue la primera campaña advergates en Chile; además de Cencosud Shopping con la creación de un nuevo portal de Internet, "La Galaxia Kryn". Campaña para llegar a los niños a través de Internet. Nos especializábamos en crear estrategias de marketing que abarcaran el concepto 360°.

Aproveche esta entrada con las empresas para abrir un nuevo negocio centrado en Artículos publicitarios

e impresión logrando atender a INACAP en todo Chile, Univ. San Sebastian, INIA Intihuasi, Nuestro Pisco Chile e IPG. Diferenciándonos en el mercado por mejorar los precios, entregar calidad y generar un modelo de trabajo a base de proveedores exclusivos que nos permitían cumplir los tiempos más exigentes. Además de importar muchos de los artículos desde China para mejorar los valores finales y la ganancia. Facturábamos alrededor de \$20.000.000 mensuales.

Educación

Publicista licenciado en Comunicaciones y Marketing en UNIACC – 2002
Diplomado en Comunicación Visual en PUC – 2003
Diplomado en Gestión de Empresas con PUC Valparaíso – 2004

Conocimientos

Manejo a nivel profesional Photoshop, Freehand, Flash, Dreamweaver, Illustrator. También Word, Excel y Power Point, como ambient Office en general. Además de conocimientos básicos de engines como UNITY, COCOS 2D, PhoneGap, Ionic y HTML5. HootSuite, Mailchimp, Wordpress nivel medio y WIX.

Manejo de plataformas digitales en ambiente Google y Redes sociales.

Jeanette Cobos Rodríguez

E@mail : jeanettecobos@hotmail.com

Celular: +56 9 62181458

Resumen profesional

Amplia y sólida experiencia (21 años) en el desarrollo de productos, planificación, ventas y RRPP en el mercado turístico de Chile en el sector del turismo emisor y receptor; promoción, difusión y desarrollo de productos turísticos maximizando utilidades. Manejo de campañas. Desarrollo y control de presupuestos. Pruebas de capacidades de relaciones públicas, habilidad para la formulación de estrategias, elaboración y ejecución de planes de marketing. Experiencia en las áreas de campañas de ventas, operaciones.

Excelentes habilidades de negociación, capacidad analítica, con buena priorización, capacidad organizativa y habilidad para trabajar bajo presión, análisis estratégico de Mercado.

Planeamiento estratégico, estrategias comerciales en turismo Diseño de productos turísticos, y programas de capacitación

Destacada red de contactos más relevantes, agencias de turismo, líneas aéreas y operadores.

Planificación de medios (TV, prensa y exterior) portales web, revistas, TV y radio.

Experiencia en incentivos, corporativo y desarrollo de acciones publicitarias.

Desarrollo y comercialización, venta de productos, producción de eventos, seminarios, work shop, capacitaciones y ferias.

Con iniciativa, liderazgo de grupos multidisciplinarios, organización, gestión, orientada al logro de objetivos, al trabajo en equipo, al servicio al cliente, proactividad y a las buenas relaciones interpersonales al más alto nivel.

Flexibilidad ante los cambios, orientación al trabajo en equipo y a la solución de problemas, habilidades de comunicación verbal y escrita y de presentación.

Experiencia Laboral

2018 a la fecha

GreatChihle.com/ Cabdel

A cargo del dpto comercial, ventas, operaciones y marketing

Coordinar campañas de marketing y planes comerciales, así como el desarrollo de las mismas con los equipos. Maximizar utilidades y minimizar gastos. Apertura de canales de ventas.

Entre septiembre 2011 2018

TSolution y CGH, Comercialización y Gestión Hotelera

Gerente Comercial

Encargada del Departamento Comercial, Promoción y Central de Reservas, social media para los siguientes hoteles dentro de Chile, en su promoción, posicionamiento e introducción al mercado nacional y extranjero

Productos trabajados

Hotel Hacienda Histórica Marchigüe, Valle de Colchagua

Melimoyu Lodge, Aysen

Hotel Limari, Ovalle

Vértice Patagonia en Parque Nacional Torres del Paine (Refugios Paine Grande, Grey, Los Perros, Dickson)

Torresdelpaine.com , Tour operador virtual

SanPedroAtacama.com, Tour operador virtual

BoutiquewineTours, Tour operador virtual

Hotel José Nogueira, Punta Arenas

Hotel Playa Campanario, La Serena

Hotel Campanario del Mar, La Serena

Hotel 17, Valparaíso (sus dueños lo vendieron, dejando de operar como hotel en junio 2014)

Hotel Alaia, Pichilemu

Hotel CasaEstablo, Pucón

Hotel Valle Corralco Hotel & Spa, Reserva Nacional Malalcahuello

A cargo de la comercialización de los productos que ofrece la empresa. Elaboración y ejecución de planes comerciales y de ventas. Elaboración de instrumentos de marketing tanto a clientes directos, como indirectos.

Toma de decisiones estratégicas, tales como: la selección de canales de distribución y su implementación, diseño de planes de venta, establecer objetivos, determinar la red de ventas

Análisis y estadísticas de ventas semanales y mensuales. Alianzas estratégicas y comerciales.

Estudio de mercado para incorporación de nuevos productos y análisis de competencia. Manejo de propuestas. Manejo de casos y clientes difíciles.

Optimización de la rentabilidad y recursos, a través de estrategias de revenue.

Elaboración de tarifarios y programas turísticos. Lanzamiento de nuevos productos y su introducción al mercado. Elaboración y ejecución de eventos naturales, como corporativos. Desarrollo de campañas digitales y acciones en distintos canales de ventas, tanto para la industria, como al cliente final. Organización y realización de Fam trip, fam press y fam MICE.

Manejo y análisis de OTAs de acuerdo a las necesidades de cada hotel.

Realización de capacitaciones a la fuerza de venta y departamentos de productos en la industria del turismo tanto a tour operadores, como agencias de viajes. Asistencia a workshop, ferias y eventos a nivel nacional e internacional. Selección de personal. Aperturas de nuevas oficinas y áreas de la empresa.

A cargo el departamento de operaciones y reservas: Supervisión del desarrollo de tareas diarios. 3 personas.

A cargo el departamento de social media. Supervisión de 4 personas

Entre enero 2010 a marzo 2011

Lantours División Servicios Terrestres

Product Manager Chile

Encargada del Producto de Chile en su comercialización y negociación con

proveedores (hoteles y empresas de servicios) para los mercados de Chile, Perú y Argentina. Planificación estratégica para los distintos mercados y canales de ventas, elaboración de Plan de Marketing y Comercial con los proveedores y clientes. Elaboración de metas para clientes. Manejo en capacitaciones al área de ventas en productos y destinos. Estudios de mercado, análisis de la competencia y de la rentabilidad de los Proveedores. Manejo de propuestas. Manejo de base de datos. Búsqueda de nuevos productos. Elaboración de guía de Destinos. Elaboración de tarifario. Elaboración de programas turísticos para lan.com, Revista Mundolantours en Chile y Perú, campañas Lan a nivel nacional e internacional, revistas en general, prensa escrita, clientes Lanpass y clientes World Member del banco Santander

Entre 2009 y 2010

Lantours División Servicios Terrestres Corporate Sales Manager

Encargada de negociaciones para grupos de incentivo y turismo. Negociación de productos exclusivos y beneficios exclusivos para empresas. Elaboración de tarifario. Presentaciones en empresas de servicios integrales que ofrece la compañía. Organizaciones y contratación de eventos dentro de Chile para grupos. Manejo de grupos en operativa y terreno. Programaciones y organización de viajes por trabajo para ejecutivos de la Compañía.

Entre 2007 y 2009

Masterhouse S.A. (actualmente Lantours División Servicios Terrestres) Product Manager Trotamundo

Encargada del Producto exclusivo para funcionarios de la compañía. Negociación de precios y beneficios exclusivos para estos. Elaboración y publicación programas turísticos y beneficios afines. Capacitación de beneficios a grupos de empleados.

Entre 2006 y 2007

Masterhouse S.A. (actualmente Lantours División Servicios Terrestres) Jefe del Equipo de Trotamundo

Se desempeña como líder en el equipo de Trotamundo con atención exclusiva al directorio y altos ejecutivos de la compañía. Supervisión y coordinación del equipo de trabajo, 6 personas a cargo, lograr trabajo en Equipo. Constantes capacitaciones.

Entre 2003 y 2006

Masterhouse S.A. (actualmente Lantours División Servicios Terrestres)

Ejecutiva de ventas Senior Trotamundo

Se desempeña en el departamento de ventas, con atención exclusiva a los funcionarios de la compañía tanto en Chile como oficinas regionales en el extranjero. Orientando a los trabajadores en sus viajes y financiamiento.

Entre 1997 y 2003

Masterhouse S.A. (actualmente Lantours División Servicios Terrestres)

Ejecutiva de Ventas México, Caribe y Estados Unidos

Se desempeña en el departamento de ventas, especializándose en los destinos de México, Caribe y Estados Unidos para agencias premium minoritas de Santiago y Regiones. Manejo de grupos y familiarización en destino.

Entre 1995 a 1997

Regatours

Ejecutiva de Ventas

Se desempeña en el departamento de promoción y ventas para agencias minoritas de Santiago, obteniendo una valiosa experiencia y manejo del mercado de las agencias minoristas.

Estudios

2020 en Curso

Pontificia Universidad Católica de Chile /Facultad de Ingeniería Civil

Curso Comportamiento Innovado con termino en julio 2020

Storytelling - La Estrategia como Relato contermino en julio 2020

2019

Pontificia Universidad Católica de Chile /Facultad de Ingeniería Civil

Diplomado Marketing Digital

2014

Pontificia Universidad Católica de Chile

Diplomado Evaluación de Decisiones Estratégicas

DUOC UC

Curso de Ingles

World Training Center Santiago

Excell intermedio
Power Point intermedio

Universidad Católica de Chile / Facultad de Ingeniería
Magister en “Evaluaciones de Decisiones Estratégicas”
Liderazgo: "Estrategia: en vez de competir Innove”

Plataforma Estratégica
Negociación Efectiva
Control Integrado de Gestión

Academia Corporativa Lan Airlines
Servicio al Cliente I, II y III
Manejo de clientes difíciles
Liderazgo
Trabajo en Equipo
Organización del Tiempo
Ventas I y II.

Instituto Chileno Norteamericano
Inglés medio.

Duoc UC
Carrera de Técnico en Turismo con Mención en Proyectos Turísticos.

Recomendaciones

María José Jara
Hotel Limari
Administradora y RRPP Hotel
Mail : rpp@hotellimari.cl
Celular : +56956575503

Juan Pablo Ozaki
Turismo Cocha
Product Manager Chile
Mail : jozaki@cocha.com
Celular : +56988235472

Andrea Muñoz

Gerente de Cuentas

PromPerú

Mail : ahnfelt.andrea@gmail.com

Celular : +56971388932

Natalie Vendalino

Gerente de Cuenta para Chile y Perú

Representante Aruba

Mail : nvendalino@ngr.cl

Teléfono ofi : +5622311588

Datos Personales

R.U.T.	10.908.513 -8
Nacionalidad	Chilena
Fecha de Nacimiento	21 de agosto de 1973
Estado Civil	Casada
Dirección	El Arriero 2475, Condominio Faldeos de Antupiren, Peñalolen - Santiago.
Teléfono	+ 56 9 6218 1458

Países y Ciudades visitadas

Argentina	: Buenos Aires, Córdoba, Mendoza, EL Calafate, Perito Moreno.
Bahamas	: Nassau – Free Port
Cuba	: La Habana, Varadero, Cayo Coco, Cayo Guillermo.
Egipto	: El Cairo, Aswan, Luxor.
Emiratos Árabes	: Dubai.
España	: Madrid.
Estados Unidos	: Miami, Orlando, Fort Lauderdale, New York.
Jamaica	: Montego Bay, Falmouth, Ocho Rios, Runway.
Martinica	: La isla completa
México	: Ciudad de México, Cancún, Playa del Carmen, Cozumel, Tulum, Puerto Aventuras, Puerto Vallarta, Taxco.
Perú	: Lima, Cuzco.
República Dominicana	: Santo Domingo, Punta Cana, Bayahibe, La Romana.
Venezuela	: Caracas.



SEBASTIAN SCHNEIDER

transformación digital de empresas turísticas

Nacimiento 17 de junio de 1979 en Alemania
Nacionalidad Alemana con permanencia definitiva en Chile

📍 Monjitas N° 360, Santiago de Chile
✉ sebastian.schneider@yahoo.de 📞 +56 99 470 468 1

CURRÍCULUM VITAE

En mis 15 años de experiencia en la operación y comercialización de servicios turísticos, me especialice en la transformación digital.

Para Huilo Huilo lideré durante casi 2 años el equipo de medios digitales. Fui responsable del plan comunicacional, del plan del marketing digital y constantes mejoras del sitio web, de los motores de reservas y de las campañas en Google Ads. Superé todas las metas puestas por mi jefatura.

Para calzar mejor los requerimientos del negocio y aumentar la productividad reconfigure los sistemas a disposición. Para la puesta en valor de la información desarrollé soluciones propias como varios reportes con datos claves para el control de gestión, proyecciones y la toma de decisiones estratégicas.

Entre marzo y junio de 2018 fue jefe de proyecto de implementación del sistema hotelero WinHotel en 10 alojamientos y más de 20 puntos de venta.

Me considero un arquitecto de información, un estratega de la comercialización a través de los medios digitales, un abogado de la web semántica y un artesano digital con pasión por la automatización de procesos, la usabilidad y el código libre.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

desde Diciembre 2018
Business Development Manager
Grupo Net Global
Grupo de empresas turísticas y representaciones
Padre Mariano, Providencia, Chile

Octubre 2016 - Agosto 2018 1 año 11 meses
Jefe de Medios Digitales y Sistemas
Huilo Huilo Desarrollo Turístico SPA
Empresa de gestión del destino "Reserva Biológica Huilo Huilo"
Avenida Manquehue Norte, Vitacura, Chile

Julio 2011 - Septiembre 2016 5 años 4 meses
Encargado de Desarrollo
TSolutions Ltda.
Agencia de medios digitales para la industria del turismo
Padre Mariano, Providencia, Chile

Septiembre 2007 - Abril 2011 3 años 8 meses
Administración, operaciones & webmaster
Ruta del Vino Valle del Maule
Asociación Gremial de Viñas, Centro de Visitas & Operador Enoturístico
Plaza Cienfuegos, Talca, Chile

Enero 2005 - Noviembre 2007 2 años 11 meses
Encargado area comercial & webmaster
Turismo y Transporte Trekker Limitada
Arriendo de casas rodantes motorizadas
Viña Andrea, Talca, Chile

Mayo 2002 - Diciembre 2004 2 años 8 meses
Operaciones, ventas & guía turístico
Abenteuerteam GmbH
Agencia turismo mundial de aventura
Hansastrasse, Münster, Alemania

PREPARACIÓN ACADÉMICA

Agosto 2002 - Octubre 2004
Técnico agente de viaje
Hansa Berufskolleg Münster
Hansaring 80, Münster, Alemania

APTITUDES

INDUSTRIA DE TURISMO

- Comercialización online
- Estrategias de precios, Revenue
- Creación y posicionamiento de productos

GESTIÓN DE PROYECTOS

- Gestión de conocimiento
- Automatización de procesos

MARKETING DIGITAL

- SEO
- SEM
- SMM
- Display
- Email Marketing

ANALITICA

- Implementación de métricas significativas según objetivo
- Visualización de datos
- Google Analytics y Matomo (ex Piwik)

LENGUAJES INFORMÁTICOS

- PHP
- MySQL
- Javascript
- HTML
- CSS

IDIOMAS

Alemán lengua materna
Español avanzado
Íngles avanzado

REDES & CONTACTO

vCard



[seschbra.github.io](https://github.com/seschbra)



Curriculum Vitae

Personal

Nombre	CARMEN LORENA CORONADO VIVEROS
Dirección	CORDILLERA 11480 LA FLORIDA , 8301332 SANTIAGO
Número de teléfono	56 9 68472278
Correo electrónico	lcoronado@gmail.com

Perfil

Administrar los recursos humanos del área, materiales y financieros relacionados con el proceso de negocios, diseñando procedimientos a seguir en materia presupuestal, flujos de efectivo, análisis financiero y control del gasto administrativo; garantizando el suministro oportuno de los recursos necesariamente requeridos en la complementación de los proyectos de la operación.

Experiencia laboral

- mar 1990 - sep 1995 ● **Jefe Depto. Comercio Exterior**
Importadora Vanzulli Ltda, Santiago
Dirección, control y manejo de las operaciones de Importación y de Exportación de la empresa. Relaciones con proveedores extranjeros y de la Banca nacional.
- ene 1996 - ago 2003 ● **Jefe Depto. Administración y Finanzas**
Murialdo S.A., Santiago
Administración de Recursos Humanos, Contables, Financieros y Administrativos de la logística Operacional de la empresa..
- mar 2005 - mar 2020 ● **Gerente de Administración y Finanzas**
Grupo Net Global, Santiago
Planear, organizar y controlar las actividades de la empresa donde me desarrollo con el objetivo de apoyar a generar mayor rentabilidad, realizar toma de decisiones en forma oportuna y confiable en beneficio de la operación de la empresa. Crear lineamientos de control, análisis financiero, supervisar cumplimiento de políticas, crear sinergia con las demás áreas operativas para lograr el objetivo.

Estudios y certificaciones

- mar 1994 - nov 1998 ● **Ingeniero en Comercio Exterior**
Universidad Técnica Metropolitana, Santiago
- abr 1999 - sep 1999 ● **Análisis de Estados Financieros**
Colegio de Contadores, Santiago

Idiomas

- Español ● ● ● ● ●
- Ingles ● ● ● ● ●

Carolina Martínez Zagal
Hornopiren # 50, Santa María de Maipú
e-mail: cmartinezzagal@gmail.com
Teléfonos +56992571082

RESUMEN

Técnico en Contabilidad, Secretaria Bilingüe, estudios de Traducción e Interpretariado Inglés Español. Con 16 años de experiencia en grandes Empresas. Destacada por la iniciativa, eficiencia, proactividad y agilidad para la resolución de problemas. Habilidad para establecer buenas relaciones interpersonales, Rapidez para aprender a trabajar con nuevos softwares y para trabajar en ambientes de presión.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

GreatChile.com

Empresa dedicada a la comercialización y gestión de hoteles y destinos. Provee un servicio total o parcial de managment hotelero para dueños, inversionistas y bancos.

GreatChile.com Tour operador oficial de los destinos San Pedro de Atacama, Torres del Paine, Aysen, Valparaiso y Sexta Región.

Asesor de Viajes y Jefa de Ventas

Octubre 2018 a la fecha

Trabajo directo con tour operadores, gestión de grupos y reservas individuales. Especialidad en el trato directo y cercano para asesorar a los viajeros en la compra de su viaje en los principales destinos de Chile y en la realización de programas de viajes personalizados.

En el área de reservas mis funciones son revisar, ingresar, cobrar las reservas generadas por los distintos portales de venta en línea. Revisar cada mail y contestar a nuestros clientes.

Manejo de todas las extranet de venta en línea: Booking, Despegar, Expedia, Atrapalo, Groupon, Getaway, Roombeast y Distantis.

Sistema Hotelero Paxer y Smart de Latconsulting.

Grupo Urbano S.A

Cadena Hotelera dueña de Departamentos Amoblados Urbano, Andes Hostel, Casa Madero Boutique, Hostal Victoria.

Analista contable y Administración, Jefa de Recepción

Marzo 2013 a Junio 2018

Destacado desempeño en el área de Administración y Contabilidad. Donde se requiere una gran habilidad con Planillas Excel y organización de labores.

En contabilidad procesamos todas las facturas tanto nacionales como de exportación, boletas, pago de iva, etc. Manejo de Softland y portal de SII

En el área de Recursos Humanos me encargo de los turnos, vacaciones del personal, finiquitos, liquidaciones, etc.

Como Jefa del área de Recepción y Reservas: principalmente mis labores son Supervisar y capacitar a los recepcionistas, Supervisión y guía de limpieza para las mucamas, etc. Creación de manuales de Atención al cliente y procedimientos internos.

En el área de reservas era la encargada de revisar, ingresar, cobrar las reservas generadas por los distintos portales de venta en línea. Revisar cada mail y contestar a nuestros clientes. Manejo de todas las extranet de venta en línea: Booking, Despegar, Expedia, Hostelworld, Hotelbeds, Tourico, Booking suite, Trip Advisor, etc. Y manejo de FNS Channel Manager y Back pack online.

SOCIEDAD CONCESIONARIA COSTANERA NORTE S. A.

Autopista urbana para la ciudad de Santiago. Este proyecto está constituido por los siguientes ejes viales: Eje Oriente- Poniente y Eje Kennedy.

Ejecutiva de Atención al Cliente.

Noviembre 2008 a Abril 2012

Destacado desempeño en el área de Backoffice Atención Presencial: principalmente mis labores fueron en el Área de Bajas Forzadas, Casuísticas y Reclamos. Donde se requiere una gran habilidad con Planillas Excel y organización de labores.

También incorpore el Área de Atención al Cliente (Call Center) y apoyo de validación manual de imágenes infractoras. Principalmente mis labores fueron: servicio al cliente vía telefónica respondiendo preguntas en cuanto a actualización de datos, cuentas por tránsitos con televía, tránsitos infractores y todo lo relacionado al área comercial. Apoyo en el área de digitación de patentes infractoras y apoyo en el área de atención al cliente vía correo electrónico.

TELEPERFORMANCE CHILE S.A.

Ejecutiva de Atención al Cliente.

Julio 2007 - Marzo 2008.

Realice las funciones de Operadora Telefónica de servicio al cliente para toda la comunidad latinoamericana residente en Estados Unidos. Empresa externa de atención al cliente para la empresa de telefonía IP Vonage. Mis labores fueron: servicio al cliente en cuanto a cuentas telefónicas, apoyo en servicio técnico cuando los dispositivos de la compañía no funcionaban, Ventas de productos y retención de clientes al momento de cierre de cuentas.

CYGNUS SERVICIOS EXTERNOS

Empresa de colocación de personal, venta de software y otros.

Secretaria Recepcionista

Marzo 2007

Realicé el reemplazo de Secretaria Recepcionista. Mis labores fueron principalmente: atención telefónica, organización de archivos, Recepción y digitación de Correspondencia, entrega y recepción de test psicológicos, entrega de salario de personal externo, etc.

GREEN ANDES CHILE S.A.

Agencia Naviera (perteneciente al grupo Ultramar), representante de Evergreen-Marine Corp., con casa matriz en Taiwán

Secretaria Recepcionista

Febrero 2007

Realicé el reemplazo de la Secretaria Recepcionista. Mis labores fueron principalmente: atención telefónica, organización de archivos, Recepción y digitación de Correspondencia, etc.

FORUM SERVICIOS FINANCIEROS.

Analista contable y Secretaria Recepcionista

Octubre 2005- Febrero 2006

Realicé el reemplazo de las Secretarias de las distintas áreas de la empresa. Principalmente secretaria Gerencia General, Administración y finanzas, operaciones y comercial durante el periodo de vacaciones. En el área de contabilidad mis labores fueron: archivo e ingreso de facturas, documentos legales y cheques, despacho y recepción de correspondencia, Realice tareas administrativas del área comercial, documentos, archivos y listados para los ejecutivos, también las clásicas labores secretariales: manejo y control de archivo, administración de insumos de cada área, atención telefónica, etc.

AVERY DENNISON CHILE S.A.

Industria de papel autoadhesivo marca Fasson y Productos de Oficina, representante de Avery Dennison Corporation, con casa matriz en Estados Unidos.

Analista contable y Secretaria Recepcionista

Junio 2005- Octubre 2005

Realicé el reemplazo de la Secretaria Recepcionista. Mis labores fueron, principalmente la organización y coordinación de agendas del gerente general y de las visitas extranjeras que él recibe (reserva de hoteles, arriendo de vehículos, servicios turísticos, etc.). Eventualmente, di apoyo de traducción e interpretariado cuando fue requerido. Atención a clientes. Colaboré en el área de contabilidad en la emisión de informes que requería la empresa y a la producción de catálogos de Papel Autoadhesivo Fasson. Realice tareas administrativas del área de Recursos Humanos y Finanzas y también las clásicas labores secretariales: manejo y control de archivo, administración de insumos de la empresa, atención telefónica, etc.

PRODUCTOS QUÍMICOS OXIQUIM

Empresa Química internacional

Secretaria Recepcionista bilingüe de Gerencia

Enero 2004 a Marzo 2004

Realicé el reemplazo de la Secretaria Recepcionista de la Gerencia General, durante sus periodos de vacaciones. Me desempeñe en distintas áreas donde realicé las siguientes labores: coordinación de viajes del personal de la empresa fuera y dentro del país (reserva de pasajes, hoteles, arriendo de vehículos, agenda, etc.) atención a grandes clientes y a las labores de secretariado habituales.

EDUCACIÓN

Instituto Icel

2017

Estudiante Egresada de Técnico en Contabilidad

Universidad de Ciencias de la Informática

2006

4 año de Traducción Inglés- Español

Escuela de Traductores e Intérpretes de Chile

2002

Curso de Computación Nivel Usuario

Escuela de Traductores e Intérpretes de Chile

2001

Curso de Secretaria Ejecutiva y Contable

COLEGIO TANTAUCO

2000

Egresada de Educación Media

DATOS PERSONALES

Nacionalidad	Chilena
Estado Civil	Soltera
Edad	36 años
C. de Identidad	15.636.375-8