

MARIA DE LOS ANGELES FUENZALIDA MAYNARD

angelesfuenz@gmail.com | +569 9550 6927 | <https://linkedin.com/in/angelesfuenz> | <http://angelesfuenzalida.cl/>

EDUCACIÓN

UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE CHILE – USACH (2021 – 2023)

MSc Máster en Marketing (Facultad de Administración y Economía)

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CHILE – PUC (2016 – 2020)

Licenciatura en Arte (Mención en Imagen Digital)

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CHILE – PUC (2016 – 2020)

Major en Innovación (Escuela de Ingeniería)

EXPERIENCIA

BANCO BCI – BCI PAGOS (enero 2024 – presente)

Product Analyst

- **Trade Marketing & Merchandising:** Liderar la gestión integral del presupuesto para la producción de materiales POP, merchandising corporativo y activaciones presenciales, asegurando la experiencia de marca tangible y coherente.
- **Lanzamiento de Producto:** Dirigir el levantamiento de requerimientos, diseño UX/UI y *Go-to-Market* estratégico de la nueva red de terminales POS (Point of Sale), facilitando la adopción por parte de comercios a nivel nacional.
- **Campañas Omnicanal:** Coordinar la estrategia de *Own Media* y ecosistema MarTech (Salesforce) para impulsar el uso de tarjetas físicas y billeteras digitales, conectando el entorno digital con las compras diarias del consumidor.

MALLPLAZA SPA (agosto 2022 – diciembre 2023)

Marketing Analyst

- **Experiencia de Cliente en Retail:** Implementación de sistema de reconocimiento y recompensas en puntos físicos de centros comerciales, logrando un aumento del 20% en ventas en tiendas asociadas mediante la gamificación de la visita.
- **Ciclo de Vida B2C:** Liderar la estrategia CRM, incrementando la base de datos de clientes en un 19% y manteniendo tasas de apertura (Open Rate) superiores al 35% en comunicaciones orientadas al tráfico en tienda.
- **Estrategia de Fidelización:** Desarrollar flujos de captura de datos omnicanal (sitio web, tótems físicos, SMS) para segmentar a los visitantes y ofrecer promociones personalizadas que impulsaran el *footfall* (tráfico físico).

DATABOT (noviembre 2021 – agosto 2022)

Customer Success

- **Impulso al E-commerce de Retailers:** Administración una cartera de más de 50 clientes, asesorando en la integración de chatbots personalizados para optimizar su conversión de venta de productos. Con un nivel de NPS superior al 95%.
- **Optimización de CX:** Diseñé flujos conversacionales con Inteligencia Artificial y chatbots para resolver fricciones en el proceso de *checkout* de las tiendas online asociadas, mejorando la experiencia de compra del cliente final.

BOOSMAP (octubre 2020 – octubre 2021)

Marketing Coordinator

- **Branding Corporativo:** Construcción de la identidad visual de la empresa creando el manual de marca, voz y estilo, fundamental para la comunicación en uniformes, vehículos logísticos y *packaging*.
- **Adquisición B2C:** Aumento de la conversión del sitio web al 71% liderando la estrategia de *Performance Marketing* en Meta y Google Ads, atrayendo a nuevos usuarios para los servicios de última milla.
- **Growth Marketing:** Ejecución de campañas creativas en redes sociales, haciendo crecer la comunidad a 20.000 seguidores en 3 meses, combinando presupuestos y objetivos medibles.

HERRAMIENTAS

- **Software & Análisis:** Microsoft Excel (Avanzado), Power BI, Salesforce, Hubspot.
- **Diseño & E-commerce:** Adobe Creative Cloud (Photoshop, Illustrator, Premiere), Shopify, Webflow.
- **Certificaciones:** Display Google Ads (Skillshop), Excel Avanzado (SENCE), Hubspot Inbound Marketing.
- **Idiomas:** Español (Nativo), Inglés (C1 - Profesional).