

DIEGO CARO LEÓN-VELARDE

Calle Michigan 459, Rinconada del Lago – La Molina, Lima-Perú
Telf. 368-2547 / 992721599
diego_caro@hotmail.com

Bachiller en Administración de Empresas de la Universidad de Lima. Green Belt en la metodología Lean Six Sigma. Nivel de Inglés intermedio.

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

AFP INTEGRA S.A.

Empresa líder en el Sistema Privado de Pensiones peruano, con más de S/. 22,000 millones en activos administrados, 1'200,000 clientes, ingresos anuales de S/. 230 millones y 700 empleados.

Ejecutivo Senior de Marketing y Productos

Febrero de 2008 a la fecha

Responsable del área de Productos; creando, desarrollando, implementando y evaluando diferentes proyectos para los distintos clientes.

Reporta al Gerente de Marketing.

Reportes: 3.

- Actualmente encargado de la elaboración, gestión y establecimiento de objetivos por producto.
- Actualmente encargado de las campañas de E-marketing. Desde Febrero de 2008, el % afiliados con correo electrónico se ha incrementado en un 30%.
- Lideré el proyecto de la nueva página web de AFP Integra, consiguiendo una disponibilidad de 24/7 en ella y un incremento de 10% en la medición anual de satisfacción a los clientes. Actualmente tengo a mi cargo la página web.
- Lideré el proyecto del nuevo Estado de Cuenta de AFP Integra, logrando reducir tiempos de emisión, procesos y costos en un 5%.
- Lideré el proyecto "Nuevo Proceso de Bienvenida a Afiliados", obteniendo una reducción de costos del 39%.
- Lideré el proyecto "AFP Integra Tu Número", desarrollando tanto la parte virtual como el proceso de asignación de oportunidades a la Fuerza de Ventas. El minisitio "Tu Número" ha recibido más de 140,000 visitantes y ha generado colaciones por más S/. 10'000,000 en 8 meses.
- Integrante del equipo de ING Group que busca identificar nuevos proyectos para la región.
- Integrante del equipo de segmentación, que tiene como objetivo establecer planes de acción de venta y retención.
- Integrante del equipo ING Wealth Management Perú, responsable de la implementación de los planes de acción por segmento.

Ejecutivo Senior de Marketing

Junio de 2006 a Febrero de 2008

Responsable de la relación con la Fuerza de Ventas, del proyecto de segmentación, de la elaboración del Balanced Score Card del área Comercial, de campañas de publicidad de manera integral y de la elaboración del presupuesto anual.

Reporta al Sub Gerente de Marketing.

Reportes: 2.

- Lideré el proyecto de implementación del Balanced Score Card del área Comercial, que sirvió como herramienta de gestión hasta el 2008.
- Lideré el proyecto de segmentación que tuvo como objetivo la retención de clientes y el establecimiento de criterios de atención en los distintos canales.
- Encargado de elaborar, controlar y adaptar el presupuesto del área de Marketing. La metodología utilizada por el área de Marketing fue luego implementada en toda la compañía.
- Encargado de la asignación del material gráfico y promocional a la Fuerza de Ventas, en base a un criterio de objetivos y proyecciones. Responsable de elaborar evidencias e información para sustento en el trabajo de la Fuerza de Ventas. Durante el periodo de intensidad comercial, AFP Integra mantuvo el 32% de participación de mercado sobre fondos administrados.
- Encargado de coordinar y controlar campañas publicitarias con las agencias, lo que involucra una inversión anual aproximada de US \$500,000. Responsable de coordinar con Investigadoras de Mercado pre y post campañas publicitarias, estudios de imagen corporativa y estudios de satisfacción. AFP Integra fue considerada por el American Marketing Association como la gran marca moderna del 2007. Además, AFP Integra mantiene el primer lugar en el Top of Mind del Sistema Privado de Pensiones.
- Realicé visitas de Inteligencia Comercial en las provincias donde AFP Integra cuenta con agencias, logrando iniciar un plan de remodelación de éstas con una inversión aproximada de S/. 1'000,000.

Ejecutivo de Marketing

Junio de 2005 a Junio de 2006

Apoyo a las distintas iniciativas del área.

Reporta al Sub Gerente de Marketing.

- Apoyar en el cumplimiento del plan de Marketing.
- Apoyar en el desarrollo de la nueva imagen corporativa (cambio de logotipo). En el 2005 se adicionó la marca ING al logotipo de AFP Integra, como una de las medidas antes del inicio de un periodo de alta intensidad comercial.
- Controlar el presupuesto. Para el cambio de imagen se invirtió más de S/. 10'000,000.

Consultor Área Comercial

Enero de 2005 a Junio de 2005

Fui seleccionado por la Gerencia Comercial para participar en el proceso de reestructuración del área. Para esto pasé a trabajar, por 6 meses, a London Consulting Group.

Asistente de Marketing

Noviembre de 2004 a Enero de 2005

Apoyo a las distintas iniciativas del área.

Reporta al Gerente de Marketing.

- Apoyar en el cumplimiento del plan de Marketing.
- Gestionar campañas de mantenimiento.
- Apoyar en la realización de eventos.
- Controlar el stock de material gráfico y promocional.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Entrenamiento "Green Belt en Lean Six Sigma". Dictado por Elba Torres, Master Black Belt en Lean Six Sigma.

Junio de 2010.

Lima, Perú.

Entrenamiento "White Belt en Lean Six Sigma". Dictado por Alejandro Angulo, Black Belt en Lean Six Sigma.

Mayo de 2010.

Lima, Perú.

Cursos de inglés hasta el nivel Intermedio 2 (actualmente estoy en clases particulares de inglés)

Langrow. Lima, Perú.

Escuela de Negocios (Administración de Empresas):

Desde 1999 hasta 2006 (ciclo 0),

Universidad de Lima. Lima, Perú.

Primaria y Secundaria:

Santa María Marianistas.

Lima, Perú.

REFERENCIAS

Orlando Parodi Suito:

Gerente General de Direct TV.

Telef.: 7100305

Carlos Siles Molinelli:

Gerente Central de Canales Directos de Pacífico Seguros.

Telef.: 5184000

DATOS PERSONALES

Peruano, soltero, sin hijos.

Fecha de nacimiento: 9 de octubre de 1980.

Deportes: tennis, salir a correr y jugar fútbol.