

# Daniel Eduardo Pérez García

## Ingeniero Comercial | Líder de Estrategia Comercial y Business Intelligence

Las Condes, Santiago | +56 9 6878 8181 | danielperezgarcia@gmail.com | linkedin.com/in/dperezgar

### RESUMEN PROFESIONAL

Ejecutivo senior con más de 15 años de experiencia liderando estrategia comercial, inteligencia de negocios y desarrollo de crecimiento en industrias de telecomunicaciones, energía y servicios financieros, así como en entornos digitales y de transformación tecnológica.

He diseñado e implementado modelos de análisis comercial, business intelligence, pricing, forecasting y propuestas de valor orientadas a maximizar ingresos, rentabilidad y expansión regional. Mi trayectoria combina visión de negocio, lectura de mercado, análisis de datos y ejecución comercial para entornos altamente competitivos.

Cuento con experiencia articulando equipos comerciales, técnicos y corporativos, liderando equipos y personas, participando en iniciativas con alcance en Chile, Perú y Colombia. He trabajado con stakeholders regionales y globales, así como en presentaciones ejecutivas y coordinación en inglés con equipos, proveedores y contrapartes internacionales.

### EXPERIENCIA PROFESIONAL

#### Business Development Leader - Evol (Grupo Lipigas)

Jun 2024 - Actualidad | Santiago, Chile

- Lideré la definición y ejecución del plan de crecimiento regional para Chile, Perú y Colombia, estructurando pipelines comerciales con foco en ingresos recurrentes, eficiencia de capital y escalabilidad.
- Evalué oportunidades de mercado, marcos regulatorios y criterios de inversión para priorizar iniciativas estratégicas y fortalecer la toma de decisiones de expansión regional.
- Impulsé la diversificación del portafolio de soluciones energéticas, integrando criterios de ROI, sostenibilidad y propuesta de valor de largo plazo.
- Articulé equipos técnicos, comerciales y stakeholders externos para acelerar iniciativas estratégicas y asegurar alineación entre visión de negocio y ejecución.
- Fortalecí la propuesta de valor regional mediante enfoques data-driven y desarrollo de casos de negocio para clientes, partners y mercados objetivo.

#### Product Manager Meal - Pluxee Chile (ex Sodexo BRS)

Feb 2023 - Abr 2024 | Santiago, Chile

- Lideré el diseño e implementación del roadmap de producto, coordinando equipos locales, regionales y corporativos para acelerar la integración de nuevos partners y funcionalidades.
- Desarrollé casos de negocio para nuevas alternativas de pago digitales, reduciendo costos por transacción y fortaleciendo la rentabilidad del negocio.
- Ejecuté pilotos MVP junto a proveedores estratégicos, mejorando tiempos de afiliación y contratación del servicio.
- Alineé la estrategia de producto con las necesidades de clientes corporativos, integrando requerimientos operacionales y de experiencia en la evolución del servicio.
- Participé en coordinación y presentaciones en inglés con stakeholders regionales y globales para apoyar decisiones de producto y negocio.

#### Product Manager Senior Prepago - WOM Chile

Dic 2021 - Ene 2023 | Santiago, Chile

- Redefiné la estrategia de oferta prepago para incrementar conveniencia percibida, retención, participación de mercado y eficiencia de ingresos.
- Diseñé e implementé el modelo de pricing del segmento, ajustando la parrilla de precios y fortaleciendo la monetización de la oferta.
- Desarrollé modelos predictivos de ingresos y ciclo de vida de clientes que habilitaron forecasting comercial, segmentación automatizada y decisiones de valor basadas en comportamiento de uso y recarga.
- Implementé campañas automatizadas y reportería diaria basada en BI, incrementando la efectividad comercial y la trazabilidad de resultados.
- Participé en instancias de revisión y presentación de iniciativas estratégicas con stakeholders internacionales.

#### Subgerente de Control de Gestión e Inteligencia de Negocios - Incofin

Ene 2020 - Jul 2021 | Santiago, Chile

- Lideré la consolidación del sistema de Business Intelligence corporativo, centralizando información estratégica y habilitando análisis en tiempo real para todas las unidades de negocio.
- Fortalecí la estructura de la subgerencia, optimizando procesos, roles y flujos de información para una gestión más ágil, transversal y orientada a la toma de decisiones.

- Automaticé la reportería de gestión comercial, reduciendo en hasta 4 días los tiempos de entrega de informes y mejorando la trazabilidad del desempeño.
- Integré el CRM en una plataforma unificada de clientes, fortaleciendo la gestión de la fuerza de ventas y la rentabilidad por línea de negocio.
- Lideré equipo formal, con responsabilidades de estructura, coordinación y desarrollo del área.

### **Subgerente de Desarrollo Comercial - Incofin**

*Mar 2018 - Ene 2020 | Santiago, Chile*

- Rediseñé los canales comerciales, incluyendo la creación de un nuevo canal remoto que redujo el costo de venta en un 60%.
- Optimicé el modelo de incentivos comerciales, vinculando remuneración y margen aportado, lo que disminuyó el GAV en más de un 3%.
- Implementé la plataforma de BI comercial, integrando repositorios de información y modelos de valorización por cliente para impulsar decisiones basadas en datos.
- Fortalecí la segmentación comercial y la diferenciación de oferta mediante una mejor lectura de clientes, rentabilidad y foco comercial.
- Impulsé acciones y eventos estratégicos que fortalecieron la presencia de marca e incrementaron la generación de leads y oportunidades de negocio.

### **Product Manager - Telefónica Chile**

*Oct 2011 - Feb 2018 | Santiago, Chile*

- Evolución ascendente en roles de gestión de producto dentro del segmento Prepago y gestión de proyectos, obteniendo dos ascensos y una beca internacional para formación ejecutiva en transformación digital telco (Managing Digital Telco - Universitat Politècnica de Catalunya, Barcelona).
- Diseñé e implementé estrategias de crecimiento para el negocio de recargas y productos prepago, incrementando ingresos y fortaleciendo la rentabilidad del segmento.
- Desarrollé modelos de maximización de valor por cliente, basados en datos de uso y comportamiento, optimizando la oferta y mejorando la conversión comercial.
- Lideré proyectos de desarrollo de nuevos productos, integrando procesos tecnológicos y comerciales para mejorar experiencia de cliente y eficiencia operativa.
- Coordiné equipos multifuncionales y liderazgo funcional en iniciativas estratégicas que impulsaron innovación comercial y fortalecieron la posición competitiva del negocio móvil.
- Participé en entornos de trabajo con estructura internacional y coordinación con stakeholders externos e internos.

## **FORMACIÓN ACADÉMICA**

---

- Diplomado en Gestión de la Industria de la Energía - Pontificia Universidad Católica de Chile | 2025
- Postgrado 'Managing Digital Telco' - Universitat Politècnica de Catalunya, Barcelona | 2015 (Beca Corporativa)
- Diplomado en Gestión de Empresas - Universidad de Chile | 2012
- Ingeniería Comercial - Universidad Andrés Bello | 2009

## **CERTIFICACIONES PROFESIONALES**

---

- Skills for the Green Transition - University of Cambridge | 2025
- SAFe 6.0 Product Owner / Product Manager - Scaled Agile | 2023
- Inglés Avanzado (Nivel C1) - IELTS, British Council | 2020

## **HERRAMIENTAS Y COMPETENCIAS TÉCNICAS**

---

- Business Intelligence: Power BI, Google Cloud Platform, SQL
- Gestión Comercial y CRM: Zoho Suite, Salesforce
- Data y Automatización: Python (funcional), reporting automatizado
- Productividad y Colaboración: Office 365, G Suite