

MONIQUE CORREA DURONEA

Control de Gestión · Business Intelligence · Revenue Management ·
Producto Digital & IA · Estrategia Empresarial · Desarrollo de Negocios

monique.correa.d@gmail.com
+569 9939 5792
[linkedin.com/in/moniquecorreaduronea](https://www.linkedin.com/in/moniquecorreaduronea)
Santiago, Chile

Ingeniera Comercial trilingüe (español / inglés / francés) con Magíster en Economía y Políticas Públicas (UAI) y 14 años de trayectoria liderando áreas de Control de Gestión, Business Intelligence, Revenue Management y Desarrollo de Negocios en sectores tan diversos como hotelería, tecnología, telecomunicaciones, retail y fintech. Especialista en transformar datos complejos en decisiones estratégicas con impacto medible en rentabilidad. Orientada a resultados, con foco en el cliente y en la mejora continua de procesos. Adicionalmente, ha desarrollado capacidades en producto digital e IA aplicada, logrando llevar de cero a producción una plataforma de e-commerce utilizando IA como herramienta central de ejecución.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Directora de Proyectos y Ventas (Asesoría) · VIALTECH – Estabilización de suelos y mitigadores de polvo ago. 2025 – presente

Consultoría estratégica en prospección y ventas para el sector minero e industrial. Gestión de proyectos de principio a fin: levantamiento de requerimientos, elaboración de propuestas técnicas y comerciales, coordinación con equipos internos e informes ejecutivos para clientes.

Subgerente Control de Gestión Comercial Corporativo · MOSAICO – Terminaciones para baño y cocina abr. 2023 – ene. 2025

Diseñé e implementé el área de Control de Gestión Comercial para tres marcas (Stretto, Aggio, PMB). Lideré presupuestos de ventas 2024–2025, análisis de desempeño por categoría/canal/producto y presentación al Directorio. Manejo de información confidencial.

- ▶ Optimicé el uso de CRM Zoho, ahorrando 80 HH mensuales y liberando 4 horas semanales del equipo comercial para actividades de mayor valor.
- ▶ Identifiqué oportunidades comerciales mediante bases de datos externas, ampliando cartera de prospectos para la gerencia constructora/inmobiliaria.
- ▶ Rediseñé y automaticé el proceso de cálculo de incentivos de venta, reduciendo el tiempo de entrega en 80% y mejorando la confiabilidad de los datos.
- ▶ Lideré el lanzamiento de una nueva categoría comercial definiendo procesos, proyecciones financieras y estructura de EERR.

Business Developer & Customer Success Manager · PROSPERAS – Fintech B2B de inclusión financiera may. 2022 – dic. 2022

Desarrollé cartera B2B desde cero gestionando el ciclo de ventas en LATAM. Trabajé con equipos internacionales en inglés, lideré la implementación de clientes en Colombia y realicé QA de la plataforma.

- ▶ Construí cartera mediante reuniones estratégicas con Gerentes de Bancos, Cajas de Compensación y Cooperativas.
- ▶ Recuperé tiempos de implementación en postventa y revisé contratos para asegurar una entrega y servicio que superara las expectativas de los clientes.
- ▶ Implementé Asana para el equipo internacional, mejorando la visibilidad del pipeline y la trazabilidad del estado de cada cuenta.

Subgerente de Business Intelligence · TALBOT – 10 hoteles (Hyatt Centric, Holiday Inn) may. 2019 – oct. 2021

Lideré el control de gestión comercial centralizado para 10 hoteles en Chile, Argentina y Perú. Diseñé arquitectura de KPIs, estructuras de incentivos para 15+ ejecutivos y entrega de información comercial estratégica según necesidades de cada hotel.

- ▶ Disminuí mermas en 17% y aumenté márgenes en 23% en la línea 'Otros Negocios' mediante análisis de rentabilidad por segmento.
- ▶ Construí reportería estratégica que permitió recuperar clientes en riesgo y anticipar cambios de demanda en tiempo real.

Jefa de Gestión Comercial y Revenue Management · EXPLORA CHILE – Hoteles All-Inclusive de lujo

mar. 2015 – may. 2019

Responsable de la estrategia de revenue y gestión comercial para una cadena de cuatro hoteles all-inclusive de lujo en Chile y Perú. Lideré la transformación hacia procesos automatizados de reportería, inteligencia de clientes y pricing estratégico. Manejo de información confidencial.

- ▶ Revenue alcanzó máximo histórico en 2018; crecimiento acumulado de +50% en Chile entre 2014 y 2018, superando metas anuales de forma consistente.
- ▶ Automaticé reportes críticos ahorrando ~50 HH mensuales. Apoyé la creación de incentivos de venta y fui responsable de sus pagos.
- ▶ Como Especialista BI (2014–2015): reduje en 70% el tiempo de creación de reportes y consolidé la base de datos de clientes con información completa y confiable.
- ▶ A cargo del ingreso de tarifas de cuatro hoteles, con cero errores en publicaciones durante toda mi gestión.
- ▶ Galardonada con reconocimientos 'Pilar Excelencia 2018' y 'Pilar Cuidado 2019'.

Coordinadora de Experiencia de Clientes · ENTEL PCS – Telecomunicaciones

abr. 2013 – abr. 2014

Lideré proyecto de mejora de experiencia de clientes mercado personas basado en análisis de NPS, identificando brechas estructurales en los procesos de atención y diseñando intervenciones estratégicas multicanal con impacto directo en indicadores de retención.

- ▶ Reduje churn en 65% y aumenté ganancias en \$65.000 por cliente mediante intervenciones basadas en análisis de causa raíz.
- ▶ Disminuí reclamos multicanal en 33%, consultas en 13% y solicitudes en 19%, mejorando la eficiencia operativa de postventa.
- ▶ Galardonada con reconocimiento 'Voz del Cliente 2013'.

Coordinadora de Testing – Proyecto HOST · LATAM Airlines– Aerolínea

may. 2011 – abr. 2013

Coordiné las pruebas integrales para la migración del sistema de reservas de Amadeus a Sabre, el proyecto tecnológico de mayor escala de LATAM en ese período. Negocié ajustes técnicos directamente con el proveedor en inglés, asegurando la alineación entre requerimientos del negocio y soluciones implementadas. El proyecto se completó exitosamente en el primer intento, evitando costos significativos de reintento.

Profesora Auxiliar y Ayudante de Cátedra · Universidad Adolfo Ibáñez – Docencia

mar. 2006 – dic. 2010

Docencia en pregrado y postgrado en ramos de: Economía, Contabilidad, Evaluación Social de Proyectos, RRHH y Políticas Públicas. Diseño de materiales pedagógicos y correcciones de exámenes en la Escuela de Gobierno y la Escuela de Negocios.

FORMACIÓN ACADÉMICA & COMPETENCIAS

Magíster en Economía y Políticas Públicas

Universidad Adolfo Ibáñez · Escuela de Gobierno
Santiago, Chile · 2010

Ingeniería Comercial

Lic. en Administración de Empresas,
Mención Cs. Sociales
Minor Psicología Organizacional
Universidad Adolfo Ibáñez · Escuela de Negocios
Santiago, Chile · 2009

Baccalauréat Económico Social (con distinción)

Lycée Alliance Française Antoine de Saint-Exupéry
Santiago, Chile · 2004

Idiomas: Español nativo · Inglés avanzado (estudios en Canadá) · Francés avanzado (Baccalauréat con distinción).

Gestión Estratégica: Control de Gestión · Planificación · Presupuestos · Revenue Management · Evaluación de Proyectos · BI

Análisis y Datos: Excel Avanzado · Power BI · SQL · KPIs · Análisis Predictivo · Dashboard Development.

Desarrollo Comercial: Business Development · Pricing Estratégico · Ventas B2B · CRM (Zoho, Pipedrive, Salesforce) · Customer Success · Monetización digital (Falabella Creators, MercadoLibre, Awin).

Producto Digital: Arquitectura web (frontend/backend/API) · Next.js · Supabase · PostgreSQL · Git · Deploy en Vercel · DNS y email transaccional (Resend, SPF, DKIM) · PWA.

IA Aplicada: Prompting técnico avanzado · Dirección de agentes de IA para desarrollo de software · Gestión de proyectos digitales con IA como herramienta de ejecución.