

Sebastian Hercovich M.

<https://www.linkedin.com/in/sebastianhercovich>

sebastian.hercovich@gmail.com

t.: +569 7431 78 56

f.n: 06/01/1984

## Resumen

---

Ingeniero Comercial, MBA UFT y Swiss Management Center 2012 y Diploma UAI (programa Groupon) con más de 10 años experiencia dirigiendo y operando negocios digitales y Retail, tomando responsabilidades y funciones: comerciales (ventas, marketing, planificación), estratégicas (planes de negocio) y operacionales (procesos y estructuras de negocios).

Perfil comercial, analítico y nivel de inglés avanzado.

Como actividad complementarias e sido invitado a participar como Speaker para distintas empresas, conferencias y universidades.

## Publicaciones

---

### South Asian Journal of Business and Management Cases

<http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/2277977916634220>

### CCS, B2B Online, Corfo

<http://www.publicistasportaleanos.udp.cl/wp-content/uploads/2016/09/Descarga-el-informe-haciendo-click-aca%CC%81.pdf>

## Experiencia Profesional

---

### CEO Brand&Label/ AX LATAM

Julio de 2014 - Actualidad

Empresa de tecnología Saas (Software-as-a-Service) y AI y de automatización y optimización de data para el Ecommerce y Retail .

### Manager de Fidelización Ripley

Febrero de 2014 – Julio de 2014

Desarrollo de plan de canje, estrategias de email marketing, coordinación con agencia de medios, desarrollo de presupuesto, plan y medios de canje, desarrollo de plan de contabilización de puntos Ripley y métricas de efectividad de acciones a través de ROI y Grupos de Control.

### Marketing Manager en Groupon

julio de 2011 – Febrero de 2014

Desarrollo de herramientas mejorar la experiencia del usuario UX y y socios Groupon, Creación y seguimiento de estrategias de Marketing Digital (Redes sociales, email marketing, SEO, SEM, Analitycs, proyectos web) , creación de estrategias de adquisición de nuevos socios, la coordinación con agencias. Gestión de equipo de 4 personas y desarrollo de presupuestos.

### **Key Account Manager BNA (Business News Americas)**

julio de 2010 - Marzo de 2011 Key account manager para inteligencia de negocios en América Latina y Caribe

### **Category Manager en Copesa**

Diciembre de 2009 - Junio de 2010

Category Manager en el área de los clubes de Fidelización.

Crear, gestionar y administrar los clubes del Grupo Copesa y Desarrollo de clubes como: Club La Tercera, LANPASS, UNIMARC, Mutual de Seguridad, Mobi, Corpbanca, entre otros.

### **Cursos y Charlas Dictados**

---

**2017, 2018.** Speaker destacado para Ecommerce Day y Ecommerce Innovation Summit

**2015-Actualidad.** Profesor Marketing Metrics y Marketing Estratégico UDP

**2013-2015.** Profesor de Medios Sociales carrera de Publicidad UDD, Marketing metrics UDP, Métricas Digitales, UDD, Profesor Email Marketing para DMI (Microsoft), Profesor Marketing Digital UDD carrera de Publicidad.

**2012.** Speaker Universidad del Desarrollo (Stgo)

Speaker visitante UFRO (Temuco)

Speaker visitante ANS (Gremio aseguradoras de Chile)

Curso : E-Commerce and Internet businesses

### **Educación**

---

**2015** Start up Chile Business Model program

**2013- 2014** Executive development program UAI (universidad Adolfo Ibáñez).

**2011- 2013** MBA Universidad Finis Terrae con doble titulación en SMCU Suiza.

**2003 - 2008** Ingeniería Comercial Universidad Finis Terrae.

**1997-2001** Colegio Lo Castillo

**1989 - 1997** Redland School, perteneciente a la ABSCH (Asociación de Colegios Británicos en Chile).

### **Idiomas**

---

Español: Nativo

Inglés: Nivel Avanzado en comprensión, expresión oral y escrita

### **Software**

---

Windows, Mac OS, Excel, Word, PowerPoint, SAP, Sale Force, Outlook. Google Analytics ,

Hootsuite, Photoshop, Word Press