
Cristián Luis Fuentes Pardo

+56 9 5699 0001 | cristianlfpa@gmail.com | Santiago, Chile

Fecha de nacimiento: 18 de agosto de 1987

Perfil Profesional

Magíster en Comunicación, Marketing y Nuevos Negocios (2024), Cientista Político (2021) y egresado de Ingeniería Comercial (2025). Con 4 años de experiencia en marketing y ventas en el sector inmobiliario, he desarrollado estrategias efectivas de branding, generación de demanda y conversión de clientes. Mi trayectoria incluye la gestión de equipos comerciales y la optimización de procesos de captación y cierre de ventas.

Actualmente, me desempeño como Jefe de Marketing y Ventas en Premier SpA, liderando estrategias de marketing digital y directo para potenciar la comercialización de proyectos inmobiliarios. Mi experiencia abarca la ejecución de campañas en Meta Ads y Google Ads, junto con el desarrollo de acciones offline para la generación de leads calificados. Además, gestiono equipos de ventas y coordino con agencias para garantizar la eficiencia y rentabilidad de las estrategias comerciales.

Experiencia Laboral**Jefe de Marketing y Ventas**

Premier SpA | 2021 - Actualidad

- Diseño e implementación de estrategias de marketing y ventas para proyectos inmobiliarios.
- Gestión y optimización de campañas digitales en Google Ads y Meta Ads, maximizando la conversión de leads.
- Coordinación de equipos de ventas y desarrollo de estrategias de cierre para mejorar la tasa de conversión.
- Creación de estrategias de branding y fortalecimiento de la identidad de marca en el mercado inmobiliario.
- Relacionamiento con clientes, agencias y stakeholders para potenciar la comercialización de proyectos.
- Análisis de KPIs comerciales y optimización continua de procesos de marketing y ventas.

Asistente de Cátedra

Universidad Academia de Humanismo Cristiano | 2019 - 2021

- Apoyo en la docencia de Estadística, Comunicación y Marketing Político.
- Evaluación de estudiantes en Seminarios de Grado I y II.
- Desarrollo de material didáctico y planificación de clases.

Consultor en Comunicación y Marketing (Voluntario)

Fundación Rukawe | 2022 - Actualidad

- Diseño de estrategias de comunicación y gestión de contenido.
- Coordinación de campañas de sensibilización y difusión.
- Desarrollo de informes de impacto comunicacional.

Formación Académica

- **Magíster en Comunicación, Marketing y Nuevos Negocios**
Universidad Bernardo O'Higgins | 2022 - 2024
- **Cientista Político**
Universidad Academia de Humanismo Cristiano | 2017 - 2021
- **Ingeniería Comercial (egresado)**
Universidad Central de Chile | 2022 - 2025

Especializaciones Clave

- **Diplomado en Comunicación y Marketing Digital**
Universidad Bernardo O'Higgins | 2022
- **Diplomado en Business Analytics con Inteligencia Artificial**
Universidad Autónoma de Chile | 2024

Habilidades Técnicas

- **Marketing Digital y Ventas:** Estrategias integradas para captación y conversión de clientes.
- **Campañas SEM/SEO:** Diseño y optimización de estrategias pagadas y orgánicas.
- **Gestor de Equipos Comerciales:** Coordinación de vendedores y optimización de procesos de cierre.
- **Análisis de Datos:** Uso de Google Analytics, Excel y BI para toma de decisiones.
- **Automatización de Marketing:** Implementación de CRM y estrategias automatizadas para seguimiento de clientes.

Habilidades Clave

- Generación de Leads de Alta Calidad.
- Optimización de ROI en Campañas Publicitarias.
- Estrategias Omnicanal para la Comercialización.

- Negociación y Cierre de Ventas.
- Gestión de Presupuestos y Recursos Publicitarios.
- Innovación y Adaptabilidad en Entornos Digitales.