

## TAMARA PILAR MIRANDA LIZAMA

### INGENIERA COMERCIAL

t.mirandal150@gmail.com

+56 9 63662129

<https://www.linkedin.com/in/tamara-miranda-l/>

## RESUMEN LABORAL

---

Ingeniera Comercial, con más de 7 años de experiencia en empresas nacionales y multinacionales correspondientes a la industria de retail, salud y banca en el área de compras y comercial.

Experta en negociación y planificación estratégica de adquisiciones, sólidos conocimientos en análisis de datos y mercado para la toma de decisiones. Líder en implementación de metodologías y optimización de procesos de compra, proyectos de alta complejidad, y sinergias internas acordes con el governance, las políticas corporativas y compliance. Gestionar la búsqueda y evaluación de proveedores, fomentando relaciones a largo plazo para aumentar la eficiencia en costos y calidad para las organizaciones.

Líder dinámica, innovadora y enfocada en los resultados. Gestionar equipos de alto rendimiento, incentivar ambientes de trabajo colaborativo y productivo, mediante retroalimentación constructiva. Posee una visión clara y capacidad de comunicación efectiva, inspirándolos a trabajar juntos hacia un objetivo común.

## ANTECEDENTES LABORALES

---

### BANCO ITAÚ CHILE S.A.

**Abril 2023 – noviembre 2024**

#### JEFE DE COMPRAS

Líder estratégico responsable de optimizar las funciones de compras de la organización, generando buenas prácticas que impulsan el ahorro, mejoras de procesos internos y la eficiencia. Elaborar y hacer seguimiento del plan de compras alineado con los objetivos de la organización. Analizar datos, monitorear y contener posibles desviaciones. Responsable de actualizar los indicadores clave de rendimiento (KPIs) para la toma de decisiones. Evaluar, seleccionar y negociar con proveedores, asegurando calidad, costos, confiabilidad, servicio al cliente y el cumplimiento de los acuerdos contractuales a través de monitoreo continuo, cultivando relaciones sólidas y colaborativas. Identificar y calificar proveedores alternativos para mitigar riesgos y mantener la continuidad operacional. Supervisar y gestionar licitaciones y contratos marcos de alto impacto. Reconocer y planificar oportunidades de ahorro en servicios, bienes e inversiones, tales como, obras civiles, facilities management, suministro energético, office supply, seguros, consultorías, outsourcing, servicios legales, capacitaciones y convenios educativos, beneficios para empleados, uniformes, eventos y viajes corporativos, transporte de valija, firmas electrónicas, entre otros. Experiencia en la implementación de sistemas de gestión de compras. Habilidades de negociación en español e inglés. Líder de cinco consultores de compras, asignándolos estratégicamente por proyecto.

**Logros:** Superar la meta de eficiencia proyectadas en el plan de compras en un total de 23% con impacto directo en el presupuesto anual, a través de la planificación, optimización y estandarización de servicios.

### BUPA CHILE S.A.

**Enero 2021 – abril 2023**

#### JEFE DE COMPRAS

Líder responsable de desarrollar e implementar la planificación de compras, proponer estrategias de negociación identificando oportunidades de eficiencias. Liderar negociaciones estratégicas de alto impacto con proveedores confiables. Supervisar y gestionar los procesos de licitación y contratos marcos del holding con el objetivo de optimizar los costos correspondientes a la categoría de servicios, bienes e inversiones, que contempla contrataciones de facilities management, tales como servicio de seguridad, aseo clínico y de oficinas, alimentación para pacientes y colaboradores, mantención de distintas índoles, además de consultorías, externalización de servicios, obras civiles, suministro energético, equipamiento médico, uniformes, EPP, entre otros. Asegurando el cumplimiento de las políticas y la sinergia entre las distintas unidades de negocio. Evaluar, seleccionar y negociar los contratos con proveedores, asegurando estándar de calidad y eficiencia en costos. Brindar asesoría en gestión del cambio a clientes internos y áreas en proceso de transformación.

**Logros:** Superar la meta de eficiencia establecida en el plan de compras en un 16% con impacto directo en el presupuesto anual. Además, de liderar la estandarización servicios y proveedores en las distintas unidades de negocios reduciendo costos de manera sostenible.

#### **FARMACIAS AHUMADAS S.A.**

**Enero 2019 - diciembre 2020**

##### **ANALISTA COMERCIAL SENIOR**

Gestionar alianzas y negociaciones estratégicas con proveedores, para incrementar las ventas y optimizar la rentabilidad de la categoría, potenciar marcas de medicamentos y convenios para clientes en conformidad con los objetivos designados por la gerencia comercial. Analizar y generar reportes precisos de ventas, rotación, costos y márgenes para toma de decisiones de plana ejecutiva.

**Logros:** Automatización de procesos y reportes comerciales en conjunto con equipo de TI. Este cambio permitió un análisis más eficiente de ventas, rotación de productos, rentabilidad, cobranza y otros indicadores clave, generando la reducción del tiempo de trabajo en un 70%.

#### **NEOFLOOR LTDA.**

**Enero 2018 - diciembre 2018**

##### **KEY ACCOUNT MANAGER**

Gestionar cuentas claves y nuevas oportunidades de negocio, tanto con clientes como proveedores relacionados a la industria de obras civiles. Responsable de elaborar documentos, cotizaciones, reportes comerciales, presentaciones y seguimiento de contratos con clientes, entre otras tareas.

#### **EXPERIAN SERVICES CHILE S.A.**

**Agosto 2014 - diciembre 2017**

##### **SENIOR COMMERCIAL ACCOUNT MANAGER**

Experta en analizar y gestionar bases de datos de información crediticia y análisis de riesgo correspondiente a personas naturales y jurídicas de norteamericana, con el fin de permitirles tomar decisiones informadas sobre otorgamiento de crédito, gestión de riesgos, cobro de deudas.

#### **ANTECEDENTES ACADÉMICOS**

---

**2013 - 2018** Ingeniera Comercial, licenciada en ciencias económicas y de la administración. U. San Sebastián.

#### **CURSOS Y CERTIFICACIONES**

---

- Microsoft office nivel avanzado (Power BI, Excel, Word y Power Point).
- Técnicas de gestión del cambio organizacional y técnicas de desarrollo de habilidades de la comunicación.
- Estrategias para una negociación efectiva y gestión de proveedores.
- Herramientas para la integración colaborativa de equipos de trabajo.
- Inteligencia Artificial: fundamentos, aplicaciones e impacto.
- Evaluación de proyectos.
- Herramientas de comunicación estratégica.
- Gestión de proyectos e inteligencia de negocios.

#### **COMPETENCIAS TECNICAS COMPLEMENTARIAS.**

---

- Software Jaggaer, SAP modulo MM y Ariba nivel avanzado.
- Ingles nivel avanzado C1.
- Licencia de conducir clase B.