

DIEGO SIBRIÁN

<http://www.linkedin.com/in/diegosibrian>

EXPERIENCIA ACADEMICA

2018	Massachusetts Institute of Technology MIT Executive Certificate in Strategy and Innovation	Massachusetts, USA
2010 - 2011	INCAE Business School MBA Graduado con Honores	Managua, Nicaragua
2003 - 2007	Escuela Superior de Economía y Negocios ESEN Licenciado en Economía y Negocios	San Salvador, El Salvador
2006	Instituto Tecnológico Autónomo de México ITAM Intercambio Académico (Marketing/Estrategia/Economía)	México DF, México

EXPERIENCIA LABORAL

Enero 2016	Claro (www.claro.com.gt) Marketing and Commercial Development Manager <ul style="list-style-type: none">• Responsable de los ingresos generados por la compañía dirigiendo 8 áreas y un equipo de más de 60 personas• Responsable de las áreas y de la estrategia de Producto (prepago, pospago, residencial, Servicios de Valor Agregado), Publicidad, Merchandising, Logística y Loyalty• Estrategia y ejecución del Presupuesto de Publicidad• Estrategia de compras de aparatos terminales	Guatemala, Guatemala
Sept 2013 – Dic 2016	Claro (www.claro.com.ni) Marketing Manager <ul style="list-style-type: none">• Responsable de los ingresos generados por la compañía dirigiendo 7 áreas y un equipo de más de 50 personas• Responsable de las áreas y de la estrategia de Producto (Móvil, Residencial), Publicidad, Investigación de Mercado, Inteligencia de Negocios, Logística y Ventas de Publicidad• Estrategia y ejecución del Presupuesto de Publicidad• Estrategia de compras de aparatos terminales• Dirigí el lanzamiento comercial de la nueva red LTE	Managua, Nicaragua
Ene 2012 – Sept 2013	Tigo (www.tigo.com.sv) Handset Manager <ul style="list-style-type: none">• Lideré un equipo compuesto por 3 jefaturas: Prepago, Pospago y dispositivos (ROIC & Devices). Fui el responsable comercial de la estrategia de Prepago y Pospago, mientras que mediante la jefatura de dispositivos controlé uno de las inversiones más importantes para la compañía: los teléfonos• Durante mi gestión los ingresos en navegación de Prepago y Pospago crecieron un 14%• Lideré negociaciones comerciales con proveedores de equipos con sede en Latinoamérica, Estados Unidos y Asia, además he lideré establecimiento de alianzas con comercios de consumo masivo, bancos y agencias de publicidad	San Salvador, El Salvador

Jun 2011 – Dic 2011

Tigo (www.tigo.com.sv)

San Salvador, El Salvador

Solutions Product Chief

- Durante los meses que estuve en esta posición, los ingresos del área aumentaron en aproximadamente 15%
- Diseñé la estrategia comercial del área, la cual incluía una diversidad de nuevos productos: seguros, servicios financieros empleando el saldo de los teléfonos, servicios de asistencias médicas y desarrollos de soluciones corporativas
- Generé e implementé más de 5 productos nuevos, siendo responsable de su lanzamiento comercial
- Realicé análisis económicos y creé bundles para lanzamiento de nuevos productos del área
- Desarrollé análisis económicos, de riesgo y de pricing para productos financieros de la categoría

Dic 2008 – Dic 2010

Avianca (www.avianca.com)

San Salvador, El Salvador

Pricing Analyst

- Realicé análisis económico y financiero del programa de lealtad DISTANCIA y fui responsable de todas las promociones DISTANCIA
- Diseñé y supervisé la implementación de las campañas promocionales dirigidas a 1.8 millones de miembros DISTANCIA en todo Latinoamérica, estas campañas fueron publicadas en la página web, vía correo electrónico y en los principales periódicos y representaron varios millones de dólares
- Diseñé y ajusté precios para tarjetas de crédito de marca compartida con bancos de Centroamérica y Suramérica; así como para transferencias de puntos de bancos, hoteles, retailers, renta autos y otras aerolíneas
- Llevé registro y control de las ventas y de la rentabilidad de todas las unidades operativas de DISTANCIA, y realicé análisis económicos de la factibilidad de nuevas propuestas y estrategias para la dirección

Dic 2008 – Dic 2010

Avianca (www.avianca.com)

San Salvador, El Salvador

Partner Analyst

- Realicé alianzas con socios de DISTANCIA a nivel latinoamericano (hoteles, restaurantes, renta autos, agencias de turismo, retailers, spas, etc.)
- Negocié e implementé la red de restaurantes socios de DISTANCIA a nivel de Centroamérica.
- Implementé y administré el producto Compras por Categoría, consistente en venta de productos por Internet a cambio de Millas DISTANCIA
- Implementé y administré el producto de tours guiados en todos los países de América a cambio de Millas DISTANCIA

EXPERIENCIA ADICIONAL

Idiomas

Inglés (Avanzado)

Personal

- Presidente MBA 2011 INCAE Business School
- Becario "Líderes para el Cambio" otorgada por INCAE Business School
- Presidente del Consejo Estudiantil de la Escuela Superior de Economía y Negocios (2006)
- Becado por el programa de Becas FANTEL (Gobierno de El Salvador) a la excelencia académica (2004-2007)
- Participación en el Proyecto Habitacional, Comunidad La Esperanza con UnTecho para mi País (2004).
- Primer lugar en Olimpiada Nacional de Química de El Salvador (2002)
- Bachiller Integral de promoción 2002 de colegio Champagnat.