



PERFIL

Ingeniera, MBA con experiencia en Gerenciamiento y Dirección de Unidades de Negocio, Gerenciamiento de Proyectos de Alto Impacto, Desarrollo de Productos Financieros y no financieros, desarrollo de Canales de distribución, Desarrollo de Alianzas Estratégicas, Seguros, Planeación Estratégica, Inteligencia comercial y Presupuestos de Negocio, Administración y Control de portafolio de productos y clientes.

Sólidos conocimientos de la industria de medios de pago, con comprensión del segmento retail como especialidad de consumo y distribución de seguros

Experta en Desarrollo de Negocios con contribución estratégica e impacto en el resultado financiero y modelamiento de negocios en las industrias Financiera y de Seguros, con alta capacidad de adaptación y manejo de equipos orientados al logro y cumplimiento de objetivos.

Experiencia y participación en Comités Ejecutivos y Directorios – Miembro de IKIGAI Corporate Directors Association.

Miembro de la WWA – Worldwide Women's Association

Mentora de startups y emprendimientos
Founder de VAMI Business & Analytics Developers

Casada, 46 años.

CONTACTO

TELÉFONO:
593-9 -9950 25 84
593-2-3562467

DIRECCION:
De los Nardos y Babacos Esquina,
Conjunto Villa Emilia Casa 15
Cumbayá- Quito -Ecuador

CORREO ELECTRÓNICO:
isabel.vaca@yahoo.com

LINKEDIN:
<https://www.linkedin.com/in/maria-isabel-vaca-almeida-13648327/>

MARIA ISABEL VACA ALMEIDA

MÁSTER EN BUSINESS ADMINISTRATION MENCIÓN EN PROYECTOS PMI- ESPECIALIZACIÓN EN DIRECCIÓN COMERCIAL, MARKETING ESTRATÉGICO Y DESARROLLO DE NEGOCIOS – BOARD DIRECTOR

EDUCACIÓN

MBA MENCION EN PROYECTOS PMI
UNIVERSIDAD DE VIÑA DEL MAR - CHILE
2015 – 2017

DIPLOMADO EN MARKETING 3.0 ESCUELA DE EMPRESAS
UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO – USFQ - ECUADOR
2015

POSTGRADO EN DIRECCION COMERCIAL Y MARKETING ESTRATÉGICO
UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES – UBA - ARGENTINA
2005 – 2006

POSTGRADO EN FORMACION CONTINUA PARA CAPACITACION ON LINE
UNIVERSIDAD POLITECNICA DE MADRID – ESPAÑA
2009

CERTIFICADO EN GERENCIA FINANCIERA INTERNACIONAL
FEDEXPOR CENTRO DE ENTRENAMIENTO GERENCIAL - ECUADOR
2004

INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR E INTEGRACION
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA EQUINOCCIAL – UTE - ECUADOR
1997 – 2002

LICENCIAS Y CERTIFICACIONES

BOARD DIRECTOR - CERTIFICACION PROFESIONAL IKIGAI BOARD MEMBER CIRCLE
ESCUELA DE DIRECTORAS PROFESIONALES INDEPENDIENTES Y CON PROPOSITO - GOVERNANCE IKIGAI – ECUADOR

OKR CERTIFIED PROFESSIONAL (OKRCP)
CERTIF PRO – ECUADOR ID: JLPJLRLPHF-HBWVVBHC-YBTGTWJSRW
2021

CERTIFICACION PROFESIONAL AGILE SCRUM MÁSTER (SMPC®)
CERTIF PRO – ECUADOR I EN PROCESO
2022

IDIOMAS

Español: Nativo

Inglés: Intermedio - Avanzado

Alemán: Básico

CERTIFICADOS Y SEMINARIOS

- Programa de especialización en Seguros: ESCUELA PARA EMPRENDEDORES CON MENCION EN SEGUROS – DEC Escuela de Seguros, Seguros Equinoccial y UDLA
- Formación SCRUM MÁSTER CORPORACION ELITE – SCRUM STUDY – PMI
- Gerencia de proyectos PMI, Metodología de gestión de proyectos. CORPORACION ELITE – PROJECT MANAGEMENT INSTITUTE
- Diseño de Planes Comerciales IDE BUSINESS SCHOOL
- Programa de Desarrollo de Habilidades Gerenciales GRUPO IDEA – DINERS CLUB
- Gerencia de Marcas TBL THE BOTTOM LINE – THE TRAINING CENTER FOR BUSINESS EXCELLENCE
- Gestión de Talento Humano por Competencias BANCO SOLIDARIO
- Cumbre Latinoamericana de Seguros Masivos – HANSONWADE MIAMI
- Certificación de Procesos ISO BANCO SOLIDARIO S.A.
- Presentaciones poderosas POWER PEOPLE OPEN MIND CONSULTING & DESING
- Comunicación no verbal con aplicación a presentaciones persuasivas E-MOTION CORPORATION – CENTER FOR BODY LANGUAGE

RESULTADOS Y PROYECTOS RELEVANTES

- Liderazgo del frente de Negocios, Marketing, Producto y Servicios para la fusión Equivida – Seguros Equinoccial, proceso culminado con éxito.
- Transformación de la dinámica comercial del equipo de Adquirencia logrando incrementar en puntos el resultado del Negocio en un periodo de 90 días.
- Generación de ingresos no operacionales de Seguros por aprox. US\$60MM en un periodo de 8 años.
- Ejecución de la estrategia de distribución de soluciones de

EXPERIENCIA PROFESIONAL

TECNOLÓGICO DE MONTERREY MEXICO | Mentora Venture Lobs

Junio 2023 - Actual

WARMI FEMTECH | Board Advisor

Noviembre 2022 – Actual

Miembro del Board Ejecutivo de la compañía con responsabilidad del Desarrollo de Negocios y manejo de la estrategia Comercial, de Producto y de Marketing. Warmi es la primera Femtech Ecuatoriana con 1 año de operación, que se enfoca en brindar atención integral a las necesidades de mujeres integrándolas a un programa de Bienestar que se apalanca en una app que opera con soluciones de inteligencia artificial e integra servicios de salud y seguros como parte de su Propuesta de Valor. Ha ganado premios y es parte de importantes programas de aceleración de Startup 's

HUMANA SA | Gerente de Marketing

Agosto 2023 – Actual

Responsable de definir y liderar la ejecución de la estrategia de Marketing y posicionamiento de Marca a nivel de toda la compañía, manejo de Relaciones Públicas, Inteligencia de Negocios, Estrategia de relacionamiento, Desarrollo de Productos, Estrategia de Segmentación y Segmentos, Estrategia de Marketing Tradicional y Marketing Digital con alcance al proceso de prospección, adquisición y desarrollo de clientes.

VAMI BUSINESS & ANALYTICS DEVELOPERS | Founder-Principal Director

Junio 2023 – Actual

Responsable de la dirección estratégica de la empresa, definición de portafolio de productos y servicios de asesoría, consultoría y outsourcing de capacidades de desarrollo de negocios, productos y analítica. Mentora en proyectos con clientes de la empresa.

HAPN | Advisor Desarrollo de Negocios

Agosto 2020 – Agosto 2023

Socio Consultor - Desarrollo de Negocios y proyectos estratégicos en las industrias financiera y de Seguros. Miembro del Board of Advisors para la ejecución de proyectos estratégicos de Consultoría especializada. Proyecto en ejecución 2023 – Implementación de Sistemática Comercial en Banco Sol de Bolivia con impacto en el modelo de actuación comercial de un equipo de 1300 ejecutivos de Microfinanzas.

SEGUROS EQUINOCCIAL | Gerente de Marketing Estratégico y Desarrollo de Negocios Masivos

Mayo 2022– Noviembre 2022

Desarrollo de Negocios y manejo Integral del Negocio de Seguros Masivos de la compañía a nivel estratégico y Táctico, manejo de la relación comercial con Brokers y Sponsors. Responsable de definir y liderar la ejecución de la estrategia de Marketing y Marca a nivel de toda la compañía, manejo de Relaciones Públicas, desarrollo de Productos, Estrategia de Segmentos, Marketing Tradicional + Digital y posicionamiento de marca. 89 personas a cargo

SEGUROS EQUINOCCIAL | Gerente de Desarrollo de Negocios Corporativos

Mayo 2021– Mayo 2022

Desarrollo de Negocios y manejo Integral del Negocio Corporativo de la compañía a nivel estratégico y Táctico Responsable de definir y

pagos digitales con enfoque a establecimientos masivos y de alto Valor.

- Diseño e implementación del Modelo de Banca Seguros Diners Club
- Creación e introducción del programa de recompensas Club Miles para Diners Club – 70K Socios en 1 año
- Desarrollo e introducción del Producto Discover para Diners Club Ecuador 70 k en 2 años
- Desarrollo de Canal de Distribución Diners Club desde la visión de Seguros y Asistencias Nacionales e Internacionales a nivel de diferentes canales, digitales, face to face y telemarketing a nivel masivo y one on one
- Desarrollo del canal de envío de remesas desde USA en alianza con Citibank NY, primera experiencia de bancarización del servicio de remesas desde USA
- Programa "Mi Familia, Mi País, Mi Regreso" – Banco Solidario (Mención BID como mejor programa de atención integral a emigrantes en el Mundo)
- Exportación del modelo de atención a emigrantes (Bolivia y Perú)
- Desarrollo de modelo de exportación de Oro, generando ingresos de USD 8MM en un año.

INTERESES

Desarrollo de Personas

Asumir retos de puesta en marcha de nuevos negocios.

Innovación en las industrias financiera y de medios de pago

Gestión e identificación de Talentos con potencial

Construcción de equipos de Trabajo de alto rendimiento.

Promover la equidad de género e inclusión financiera.

REFERENCIAS

Gabriela Vaca

Socio Fundador Primar Consultores -
Expertos en Gestión Humana
+593 (9) 9738 0489

María José Vaca.

Directora de Operaciones Go for
Customer
+593 (9) 9707 1496

Tadeo Cordovéz Gerente Tarjetas de
Crédito Banco Pichincha
+593 (9) 9800 5333

liderar la ejecución de la estrategia y desarrollo de Negocios desde la visión de las líneas de Negocio Corporativo, Individual, Sponsor, Masivo, Pyme y Estado a nivel de ramos de Vida y Líneas Generales. Manejo de la relación comercial con Brokers y Sponsors, Desarrollo de Canales de distribución. Responsable de la estrategia de Negocios y Marketing de la Fusión de Seguros Equinoccial con Equivida 76 personas a cargo

BANCO DEL AUSTRO I Gerente Nacional de Tarjeta de Crédito

Enero 2021– Abril 2021

Desarrollo de Negocios y manejo de la operación integral del Negocio de Tarjeta de Crédito y Débito (emisión, procesamiento, Adquirencia y desarrollo de Producto), estrategia comercial de adquisición de clientes personales, empresariales, corporativos, afiliación de comercios a la red de Pagos del Banco. Responsable de la estrategia de Marketing, desarrollo del Negocio de Seguros como canal de distribución vinculado a tarjeta de crédito, estrategia de desarrollo de Productos, Segmentación y construcción de Alianzas estratégicas con establecimientos comerciales, Franquicias, Aseguradoras y Compañías de Asistencia. Responsable del equipo de IT para desarrollos tecnológicos relacionados con tarjeta de crédito bajo marcos de trabajo ágiles. 36 personas a cargo

DINERS CLUB DEL ECUADOR I Gerente de Desarrollo de Líneas de Negocio

Abril 2017 – Julio 2020

Desarrollo de Negocios y Estrategia de las líneas de Negocio: Programas de recompensas, Pagos móviles, Adquirencia y Seguros.

Responsable de la generación de mayores y nuevos ingresos, nuevos negocios o modelos de negocio con impacto directo en el resultado financiero de la compañía generando valor económico y estratégico. Manejo de alianzas estratégicas con Aseguradoras y Compañías de Asistencias.

DINERS CLUB DEL ECUADOR I Gerente de Desarrollo de Negocios - Seguros

Octubre 2014 – Abril 2017

Desarrollo de Negocios y manejo de la estrategia integral de la especialidad Seguros desde la perspectiva de Medio de pago, empaquetamiento de Productos, Segmentación y Canal de Distribución. Manejo integral del Negocio de Banca Seguros y Canal de Distribución generando ingresos no operacionales de alto impacto.

Desarrollo de Alianzas estratégicas con Aseguradoras y Compañías de Asistencia a nivel nacional e internacional.

DINERS CLUB DEL ECUADOR I Gerente de Productos

Mayo 2011 – Octubre 2014

Estrategia de Desarrollo de Productos e implementación del portafolio de Productos a nivel de las marcas Diners Club – Visa y Discover: Tarjetas de Crédito, Tarjetas Convenio Co - branding, Seguros, Servicios financieros (Ahorro – Inversiones, Financiamiento vehicular, Crédito Productivo), Servicios electrónicos (Botones de pago, cargos recurrentes).

BANCO SOLIDARIO SA I Gerente de Productos

Septiembre 2007 – Abril 2011

Estrategia de Desarrollo de Productos e implementación del portafolio de Productos financieros y no financieros, a nivel del activo y pasivo para los segmentos consumo y microcrédito: Crédito con garantía de Joyas y Electrodomésticos, financiamiento de viaje, vehículos y vivienda para emigrantes. Desarrollo de Canales de distribución.

BANCO SOLIDARIO SA | Jefe de Productos

Mayo 2004 - Septiembre 2007

Desarrollo de Productos y manejo de portafolios de productos del Activo y Pasivo dirigidos a los diferentes segmentos (excepto microempresa).

BANCO SOLIDARIO SA | Oficial de Producto área Negocios Emigrantes

Enero 2003 - Mayo 2004

Soporte en la implementación y desarrollo de productos dirigidos a Emigrantes residentes en España, Italia y USA y sus familias en Ecuador. Responsable de la consolidación de la red de pago de remesas en el Ecuador.

BANCO SOLIDARIO SA | Promotor Enlace Solidario

Febrero 2002 - Enero 2003

Establecimiento de alianzas estratégicas con agentes pagadores de remesas en el Ecuador.

INTERAMERICANA DE COMERCIO INTERNACIONAL | Asistente de importaciones In House General Motors

Febrero 2002 - Marzo 2002

Tramites de importación de vehículos Chevrolet (CKD's), trámites de devolución condicionada de impuestos a importaciones sometidas a regímenes especiales (Draw Back).

FILANBANCO S.A. | Oficial 2 de Crédito

Junio 1998 – Julio 2001

Manejo de portafolio de Clientes de Banca personal, Banca empresarial, Comercio Exterior e Inversiones.

FILANBANCO S.A. | Oficial de Servicio al Cliente

Septiembre 1995 – Junio 1998

Atención integral de servicios bancarios y colocación de productos.

SALUD S.A. | División Comercial – Ejecutiva de Ventas Asistente de la División Comercial Producción individual 1

Noviembre 1994 - Septiembre 1995

Venta de planes de medicina prepagada, soporte gestión del área Comercial y soporte operativo de ingreso de solicitudes en el área de Producción individual.

APTITUDES

Orientación estratégica a resultados y logro	100%
Dirección y ejecución de Proyectos de Alto Impacto	100%
Desarrollo de Negocios y Modelo de Negocios	100%
Desarrollo de portafolio de Productos	100%
Desarrollo de Equipos / Trabajo en Equipo	100%