

VANESSA CARABELLI RICHTER

Celular: 971120495
Correo Electrónico: vcarabellir@gmail.com
Perfil de LinkedIn: [Linkedin.com/in/vanessacarabelli](https://www.linkedin.com/in/vanessacarabelli)
DNI: 09533132
Distrito de Residencia: Santiago de Surco



Coach de Desarrollo de Carrera, Especialista en Marca Personal, Head Hunting, Empleabilidad y Networking, liderando equipos Comerciales.
Speaker y docente para diversas universidades, tanto en Perú como en Chile, México y Argentina.
LinkedIn Top Voice Oficial 2020, LinkedIn Content Creator 2021.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Care-er Empowerment – Consultora de RRHH

Setiembre 2019 – Actualidad

SOCIA FUNDADORA, GERENTE COMERCIAL

Función principal:

- Speaker y docente para diversas universidades como Universidad de Piura, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Universidad Villarreal, Escuela de Post Grado de USIL, ISIL. Speaker Internacional en el HR SUMMIT 2021 y para TOP VOICES EN ESPANOL (sede en Argentina)
- Prospección y presentación del Programa de Desarrollo Profesional a todos los clientes de la Consultora
- Reclutamiento y Selección de Personal (Mandos medios, jefes y gerentes)
- Realización de Talleres y Conferencias referidos a Empleabilidad, Marca Personal, Networking, Liderazgo y Desarrollo de Habilidades Gerenciales (Soft Skills).

AIV, Asociacion Internacional de Ventas (Empresa con sede en México) Abril 2021 – Actualidad

EMBAJADORA PERU

Función principal:

- Realizar talleres de motivación, habilidades blandas, resolución de problemas, trabajo en equipo y Certificaciones para Gerentes de Ventas.

AWARDS OF HAPPINESS (Empresa con sede en Estados Unidos)

Agosto 2021 – Enero 2022

EMBAJADORA PERU

Función principal:

- Representante Oficial de la Marca Awards of Happiness a nivel internacional a través de RRSS.

Desarrollo Ejecutivo y Coaching - Sonia Cáceres

Mayo 2019 – Abril 2020

GERENTE COMERCIAL

Función principal:

- Prospección de Clientes, profesionales en Mandos Medios, así como Jefes y Gerentes
- Reclutamiento y Selección de Personal
- Organización de Eventos y Talleres de Marca Personal y Empleabilidad

Megrez Capital Humano

Mayo 2018 – Mayo 2019

GERENTE COMERCIAL

Función principal:

- Implementar y gestionar el Area Comercial de la empresa, que brinda los servicios de Consultoría en Recursos Humanos, Head Hunting, Evaluación del desempeño, Capacitaciones In House, Reclutamiento y selección de personal masivos.

Empresa Especializada en Tejidos y Bordados

Abril 2017 – Abril 2018

Gerente General y Fundadora. Empresa donde se realizan bordados para diversos clientes.

Función principal:

Implementación y administración de la empresa que brinda un servicio diferente en el mercado con un producto personalizado y adaptado según la necesidad del cliente.

GLUCOM S.A.C.

Empresa industrial dedicada a la fabricación y comercialización de pinturas, resinas y pegamentos, con 10 años en el mercado y ventas anuales de 60 millones de soles.

JEFE DE FINANZAS

Enero 2016 – Enero 2017

Responsable de las áreas de Finanzas y Tesorería

Logros:

- Mediante una gestión eficiente, se lograron líneas de financiamiento bancarias del orden de los USD 6 millones.
- Para resolver la deuda de corto plazo, se logró conseguir un préstamo para reperfilar la deuda y pasarla a mediano plazo, obteniendo mejores ratios financieros y un menor nivel de endeudamiento en el corto plazo.

- Diseñando e implementando la conciliación bancaria y control del saldo mensual de pasivos bancarios, se redujo de 20 a 5 días el plazo de elaboración de estados financieros, mejorando las herramientas de gestión para la toma de decisiones financieras.

YAPACORP S.A.C.

Entidad financiera dedicada al otorgamiento de créditos vehiculares, con garantía pignoratícia de joyas de oro y electro, con más de US\$ 300 millones en colocaciones.

Reporte al Gerente General

GERENTE DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS, CONTABILIDAD

2014 –2015

Responsable de las áreas de Administración, Finanzas, Servicios Generales y Contabilidad. Reporte al Gerente General

Logros:

- Mediante una adecuada gestión se logró la obtención de líneas de crédito con los principales bancos, para financiar en un 100% el otorgamiento de los créditos vehiculares y pignoratícios otorgados por la financiera.
- A partir de una negociación eficiente con entidades del sistema financiero, se tomaron derivados financieros estructurados, lo que permitió lograr coberturas con respecto a las fluctuaciones en el tipo de cambio, y así minimizar el riesgo.
- A través de una adecuada gestión, se logró estructurar y administrar eficientemente, un contrato de Bonos Corporativos por USD 250 millones.

DON ITALO S.A.

Empresa de retail líder en el sector alimentos para los segmentos A y B, con más de 30 años de presencia en el mercado.

GERENTE DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

2009 –2013

Encargada de las áreas Finanzas, Tesorería, Logística y Administración

Logros:

- Mediante el análisis de los ingresos y gastos se logró la creación y consolidación del presupuesto general de la empresa, lo que redundó en el ordenamiento de las cuentas para un planeamiento efectivo.
- Producto de una eficiente negociación con los bancos se logró la reducción de los costos de financiamiento en más de 3% para los diferentes instrumentos de crédito, como factoring, leasing y créditos para capital de trabajo.
- A través de una adecuada negociación con los principales proveedores, se logró un ahorro de más de un 10% en el costo anual de materia prima para la empresa.

BANCO DE CREDITO DEL PERU

Primer banco del sistema financiero local, con 125 años de experiencia y negocios desarrollados en banca personal, empresarial y corporativa, más de 17,000 empleados a nivel nacional. Reporte al Gerente de División.

Sub Gerente de Prevención y Cumplimiento de Lavado de Activos

2008-2009

Jefe Prevención y Cumplimiento de Lavado de Activos

2006-2007

Logro:

- A partir del análisis de las cuentas de clientes (personas naturales, Bancas Mayorista, Minorista y Subsidiarias), se elaboraron reportes a la SBS del orden del 3% de los casos analizados, reduciendo la ocurrencia de lavado de activos.

Ejecutivo de Fideicomisos Senior

2004-2006

Logro:

- Se logró una administración eficiente de una cartera de US\$800 millones de clientes de fideicomisos, Créditos Sindicados, titulizaciones y bonos corporativos, tanto locales como extranjeros, incrementando la cantidad de clientes en un 30%.

Administrador de Créditos Sindicados

2003-2004

Logro:

- A partir de una efectiva negociación de los contratos se firmaron con clientes corporativos, créditos sindicados del exterior por US\$ 400 millones lográndose una administración eficiente de los mismos.

BANCO SANTANDER CENTRAL HISPANO-PERU

Account Manager– International Custody Services

2000-2003

BANCOSUR

1999

Jefe de Servicios de Custodia

BANSUR FONDOS MUTUOS

1997-1998

Jefe de Tesorería

BANCO DEL TRABAJO

1995-1997

Tesorero

EDUCACIÓN

Diplomado de RRHH – ZEGEL IPAE

2022

Curso Liderazgo e Innovación – ZEGEL IPAE

2022

Especialista en Marketing Digital-	Instituto Peruano de Marketing	2020
Coach Certificada, Certificación en Life Coaching y PNL –	Mejorarte Internacional, Escuela Profesional de Coaching	2019
International Coaching Community - Coach		2018
Programa de Dirección Integral y Planeamiento Estratégico	PAD- Universidad de Piura	2016
Programa de Dirección Financiera	PAD-Universidad de Piura	2015
Custom Made Program	LONDON SCHOOL OF ECONOMICS	2015
Magíster en Finanzas	Universidad del Pacífico	2000 - 2003
Curso de Finanzas Internacionales	Universidad Pompeu Fabra	2003
Bachiller en Economía	Universidad De Lima	1994

DIPLOMADOS Y CURSOS

Diplomado de NICS y NIIFS	THOMSON REUTERS	2017
Programa de Habilidades Gerenciales	Methodology of Stanford University	2014

IDIOMAS

Español:	Nativo
Inglés:	Nivel Avanzado
Italiano y francés:	Nivel Intermedio