

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



SANTIAGO, VIERNES 9 DE MAYO DE 2014

CICLO DE CONFERENCIA Y PLENARIOS		ACTIVIDADES
8:00	ACREDITACIONES Y CAFÉ DE BIENVENIDA	ACTIVIDADES DE NETWORKING :: NETWORKING LOUNGE SALON EXPOSICION :: RUTA DEL ECOMMERCE CONVERSANDO CON LOS LIDERES DEL ECOMMERCE SALA DE PRENSA :: SALA VIP
8:30	PALABRAS DE BIENVENIDA <i>Peter Hill</i> , Presidente de la Cámara de Comercio de Santiago CCS <i>Marcos Pueyrredon</i> , Presidente del Instituto Latinoamericano de Comercio Electrónico eInstituto	
8:45	APERTURA	
9:00	DESAFIO ECOMMERCE I – PERSPECTIVAS DEL ECOMMERCE EN CHILE Y EN LA REGIÓN :: ¿DÓNDE ESTAMOS Y HACIA DÓNDE VAMOS? ¿Cuáles son las tendencias que marcarán el Roadmap del eCommerce y en América Latina en el 2014? <i>Brayan Peralta</i> , Director Ejecutivo de eCommerce y Pagos Personales de VISA Inc. http://www.linkedin.com/pub/brayan-peralta/7/88/86a <i>Felipe Aldunate</i> , Editor en El Mercurio Inversiones http://goo.gl/hmSLi8	
9:30	KEYNOTE ECOMMERCE I - TENDENCIAS EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO DE AMÉRICA LATINA - CONOZCA EL MERCADO Y EL CONSUMIDOR LATINOAMERICANO. Desmitificando el eCommerce en América Latina ¿Qué significa para su operación online, para su negocio Offline? <i>Federico Procaccini</i> , Gerente General para América Latina de Mercadolibre http://www.linkedin.com/pub/federico-procaccini/1/249/980/es <i>George Lever</i> , Director del Centro de Estudios de la Economía Digital de la CCS http://www.linkedin.com/pub/george-lever/1/474/673	

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



10:15	<p>DESAFIO ECOMMERCE II – INDICADORES DE PERFORMANCE DE UN ECOMMERCE Y SU IMPORTANCIA EN EL DESARROLLO DEL ECOSISTEMA LOCAL. ¿Cuáles son los KPI claves de una Tienda Online y su importancia para Convertir, Monetizar y Fidelizar al usuario online?</p> <p><i>Lee Araujo</i>, Director para América Latina de Cybersource - http://www.linkedin.com/in/leearaujo <i>Eduardo Muñiz</i>, Director de Vitrio - http://www.linkedin.com/pub/eduardo-muniz/0/5b/488 <i>Oscar Alvarez</i>, Gte General de Servipag - http://www.linkedin.com/pub/oscar-alvarez/4/605/1 (*)</p>
10:45	<p>KEYNOTE II: DESAFÍO ECOMMERCE II - MULTICHANNEL Y OMNICHANNEL EN LA PRÁCTICA EN LA REGIÓN. Un renombrado experto brasileño hace un análisis sobre la importancia de la multicanalidad en la venta minorista a partir de casos de éxito y cómo puede una empresa en Chile llevarlos a la práctica!</p> <p><i>Roberto Wajnszok</i>, Director de eCommerce de Rihappy & PBKids http://www.linkedin.com/pub/roberto-wajnszok/14/3b0/296 <i>Mauro Moretti</i>, Gerente General Neonline S.A. - http://www.linkedin.com/pub/mauro-moretti/2/828/b03</p>
11:30	COFFEE BREAK
11:50	<p>DESAFIO ECOMMERCE III - ¿CUÁLES SON LOS FACTORES DE ÉXITO EN ECOMMERCE EN CHILE Y SU IMPACTO EN LOS NÚMEROS DEL NEGOCIO OFFLINE? ¿Por qué compran online productos y servicios eL Consumidor chileno?Cuál es el impacto en el negocio offline del Retail?</p> <p><i>Mariano Catoggio</i>, Director de Dafiti Chile - http://www.linkedin.com/in/marianocatoggio <i>Cristina Raunich</i>, Manager de Comunicaciones Groupon Chile – http://www.linkedin.com/in/cristinaraunich Moderador: Daniel Cardoso, Director eBusiness de Latam Airlines http://cl.linkedin.com/pub/daniel-cardoso/15/14a/225</p>

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



12:20	<p>COMITE DE COMERCIO ELECTRONICO CCS :: DIFUSIÓN DE LOS TERNADOS PARA EL ECOMMERCE AWARD CHILE 2014</p> <p><i>Aldo Myrick, Subdirector Ejecutivo Comité Comercio Electrónico CCS</i> http://www.linkedin.com/pub/aldo-myrick/48/192/905</p>
12:35	<p>KEYNOTE ECOMMERCE III: RETAIL DEL FUTURO: LOS PRINCIPALES RETOS Y DESAFÍOS DEL COMERCIO MINORISTA EN CHILE.</p> <p>Un reconocido empresario chileno nos muestra su visión de futuro y cómo superar los retos que traen Internet y las nuevas tecnologías.</p> <p><i>Pablo Turner González, Presidente de AD Retail matriz de la cadena de tiendas ABCdin</i> http://es.wikipedia.org/wiki/Pablo_Turner <i>Marcos Pueyrredon, VP para América Latina de VTEX y Presidente del Instituto Latinoamericano de Comercio Electrónico eInstituto</i> - http://www.linkedin.com/in/pueyrredon</p>
13:20	<p>DESAFIO ECOMMERCE IV – LO QUE VIENE EN ECOMMERCE E INNOVACIÓN CENTRADO DE RESULTADOS Y CONVERSIÓN.</p> <p>Dos reconocidos expertos internacionales nos muestran las últimas tendencias sobre negocios online, marketing en Internet, redes sociales y emprendedorismo digital.</p> <p><i>Sergio Grinbaum, CEO de Think Thanks</i> - http://www.linkedin.com/in/sergiogrinbaum <i>Pablo Larguía, Founder & CEO de RedInnova</i> - http://www.linkedin.com/pub/pablo-larguia/0/329/78 <i>Rodrigo López Reitze, Gerente Venta a Distancia de Sodimac</i> http://cl.linkedin.com/pub/rodrigo-lopez-reitze/8/317/54</p>
14:00	<p>BREAK LIBRE NETWORKING TIME</p>

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



CICLOS DE TALLERES TEMATICOS PROFESIONALES

Todo lo que necesitas saber para vender online explicado en forma práctica a través de casos locales y regionales

HORARIOS	CICLO CÓMO ABRIR MI TIENDA ONLINE	CICLO CÓMO ACELERAR MIS VENTAS ONLINE	CICLO INNOVACIÓN & EMPRENDEDORISMO DIGITAL	CICLO MOBILE & MULTICHANNEL ECOMMERCE
	STARTER ECOMMERCE	MANAGER COMMERCE	EMPRENDIMIENTO DIGITAL	PROFESSIONAL ECOMMERCE
15:00	<p>¿CÓMO DESARROLLAR UNA TIENDA ONLINE? Consejos prácticos y todo lo que necesita saber para vender online productos y servicios aprovechando su tienda online y las capacidades multicanales de Internet centradas en clientes.</p> <p>Fernando Mejías, Developer en Formax http://www.linkedin.com/pub/fernando-mej%C3%ADa/3a/9bo/226</p> <p>Claudio Carter, Director General de Cuentas Mitocondria https://twitter.com/claudiocarterm</p>	<p>¿CÓMO GERENCIAR Y DEFINIR LOS PROCESOS DE MI TIENDA ONLINE? La importancia de los procesos y la profesionalización de management para el adecuado gerenciamiento de una tienda online.</p> <p>Mario Miranda, CEO de eComsur http://www.linkedin.com/pub/mario-miranda/2b/649/8b</p> <p>Ricardo Mesquita, Country Manager Letsbonus Chile http://cl.linkedin.com/in/ricardomesquita2013</p> <p>John Philip Bermúdez, Regional Online Manager Oriflame http://www.linkedin.com/in/jpb Bermudez</p>	<p>ANÁLISIS DE CASOS DE INNOVACIÓN EN PROCESOS Y LOGÍSTICA PARA ECOMMERCE EN CHILE Y LA REGIÓN. ¿Cómo es posible aumentar la conversión, incrementar la rentabilidad y mejorar la experiencia de compra a través de la logística y operación del canal online?</p> <p>Salustio Prieto, Managing Director LATAM Interger.pl Inpost http://www.linkedin.com/pub/salustio-prieto/7/238/a24</p> <p>Sandra Hurtado, Business Development</p>	<p>MOBILE Y SU IMPACTO EN EL ECOMMERCE EN LA PRÁCTICA EN CHILE. ¿Por qué empezar a vender a través del móvil? ¿Cuáles son los resultados que puedo lograr con una plataforma móvil en el mercado chileno? Análisis de casos prácticos.</p> <p>Adriana Carles, Marketing Manager de Dafiti Chile http://www.linkedin.com/in/adriancarles</p> <p>Felipe Costabal Gonzalez, Director de Campañas Digitales y Contenidos CEI Negocios http://cl.linkedin.com/pub/felipe</p>

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



	<p>Moderador: José Ignacio Calle, Consultor en eCommerce y experto en Desarrollo Comercial y Operaciones http://www.linkedin.com/in/joseignaciocalle</p>	<p>Moderador: Enrique Planas, Subgerente División Venta a Distancia de Viajes Falabella http://cl.linkedin.com/pub/enrique-planas/1b/13b/450 (*)</p>	<p>Manager de Skybox http://www.linkedin.com/in/sandrahurtadom Felipe González, Gerente Comercial de MAPCITY (*) http://www.linkedin.com/pub/felipe-gonzalez-garcia/25/a71/523</p>	<p>e-commerce-day-santiago Matias Conejeros, Director Digital BW/ Director Programático Estrategia Digital Fundación Progres http://www.linkedin.com/in/matiasraf</p> <p>Moderador: Karen Pincus, Gerente Comercial Buscalibre.com http://www.linkedin.com/pub/karen-pincus/0/348/298</p>
<p>16:00</p>	<p>¿CÓMO ENTREGAR LOS PRODUCTOS VENDIDOS EN MI TIENDA ONLINE? Todo lo que necesita saber para implementar y gestionar la logística de una tienda online para lograr una experiencia de compra positiva. Silvina Reyes, Directora de Marketing & eCommerce de OCA http://www.linkedin.com/p</p>	<p>¿CÓMO LOGRAR UNA TIENDA ONLINE ESCALABLE Y DE ALTA PERFORMANCE? Estudio de casos y lecciones aprendidas en el Cybermonday. Rodrigo Valdés, Country Manager de Exceda http://www.linkedin.com/pub/rodrigo-valdes-de-petris/15/bba/5a9 Felipe Figueroa, Socio Dueño de Magens</p>	<p>ANÁLISIS DE CASOS DE INNOVACIÓN EN LA GENERACIÓN DE CONFIANZA Y EXPERIENCIA DE COMPRA POSITIVA EN CHILE Y LA REGIÓN. ¿Cómo es posible aumentar la conversión, incrementar la rentabilidad y mejorar la experiencia de compra a través de las buenas</p>	<p>¿CÓMO UTILIZAR EL M-COMMERCE EN CHILE EN SUS ESTRATEGIAS Y QUE SEA RENTABLE? Reconocidos casos locales y regionales que han logrado ser exitosos en sus estrategias mobile. Claudia Goycoolea, Gerente web, móvil y redes sociales de BCI Daniel Puga, CEO de</p>

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



[ub/silvina-reyes/13/65a/198](http://www.linkedin.com/pub/silvina-reyes/13/65a/198)

Juan Pablo Sepúlveda,
Gerente Comercial de
Chilexpress

<http://www.linkedin.com/pub/juan-pablo-sep%C3%BAveda-bareyns/28/1b3/896>

Leslie Tapia, Gerente de
Operaciones de Venta a
Distancia de Sodimac

<http://www.linkedin.com/pub/leslie-tapia/41/87b/950>

Moderador: Felipe

Daiber, Gerente Comercial
de Magens y eComsur

<http://www.linkedin.com/pub/felipe-daiber/24/839/9>

<http://www.linkedin.com/pub/elipe-figueroa-calderon/19/64/294>

Agustín Martínez, Gerente de
Logística, Centro de Contactos y
eBusiness de AbcDin

<http://www.linkedin.com/pub/agustin-martinez/1b/72a/7a0>

Moderador: Orlando

Encina, Gerente de Sistemas de
Canales en Empresas Ripley

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

prácticas en generación de
confianza?

Gabriela Szlak, CEO de
Pactanda y Directora
Regional del Programa
ODR del eInstituto

<http://www.linkedin.com/in/gabrielaszlak/es>

Juan Pablo Torras,
Country Manager de
ClubPoint

<http://www.linkedin.com/pub/juan-pablo-torras/13/52a/946/es> (*)

Beyond

<http://www.linkedin.com/pub/daniel-puga/5/359/680>

**Moderador: Juan
Pablo Febre**, CEO

Tcompras.com

<http://www.linkedin.com/pub/juan-pablo-febre-santis/32/52b/654>

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



<p>17:00</p>	<p>¿CÓMO COBRAR EN MI TIENDA ONLINE? Consejos prácticos y todo lo que necesita una Tienda Online para cobrar productos y servicios en forma segura.</p> <p>Fernando Luna Guzmán, Co-Founder & CEO de Lyra Network Chile http://cl.linkedin.com/in/18811613</p> <p>Marcelo Salazar, Gerente Comercial de Multicaja http://www.linkedin.com/pub/marcelo-salazar/9/25a/990</p> <p>Roberto Opazo, Socio Founder de Khipu http://www.linkedin.com/in/robertoopazo</p> <p>Moderador: Fernando Fumagalli, Chief Marketing Office de Compra Online http://www.linkedin.com/in/efuma</p>	<p>¿CÓMO MEDIR LA PERFORMANCE Y RENTABILIDAD DE MI TIENDA ONLINE: KPI EN LA PRÁCTICA? La importancia de los procesos y la profesionalización de management para el adecuado gerenciamiento de una tienda online.</p> <p>Rafael Forte, Director de Servicios & Consultoría de Vtex (*) http://www.linkedin.com/in/rafaelforte7</p> <p>Patricio Majluf, Gerente de Ventas Google Chile https://www.linkedin.com/in/patriciomajluf</p> <p>Pablo Alfero, Jefe de Ventas Online de Silfa http://www.linkedin.com/pub/pablo-alfero-riquelme/34/345/592</p> <p>Moderador: Patricio Figueroa, Jefe de Comercio Electrónico de MacOnline http://cl.linkedin.com/pub/patri</p>	<p>ANÁLISIS DE CASOS DE INNOVACIÓN EN BIGDATA, BUSINESS INTELLIGENCE E INFRAESTRUCTURA APLICADA AL ECOMMERCE EN CHILE Y LA REGIÓN. ¿Cómo es posible aumentar la conversión, incrementar la rentabilidad y mejorar la experiencia de compra a través de Bigdata, Business Intelligence e infraestructura?</p> <p>Leonardo Ottati, CEO de Image Tech http://ec.linkedin.com/pub/leonardo-ottati/31/959/813</p> <p>Carlos Gaona Urizar, Director de Rentabilización de Canales de Medible http://cl.linkedin.com/in/carlosgaona</p> <p>Eliane Yumi Iwasaki,</p>	<p>MULTICHANNEL Y OMNICHANNEL EN LA PRÁCTICA EN CHILE. Reconocidos expertos nos muestran las mejores estrategias y cómo armar una hoja de ruta de alto impacto en ventas.</p> <p>Cristian Pasche, VP de Masterbase http://cl.linkedin.com/pub/cristian-pasche/0/893/497</p> <p>Gabriel Miller, CEO y Founder de Captia http://ar.linkedin.com/in/gabrielmiller</p> <p>Julius Odian, Gerente de Tecnología y Desarrollo de Falabella http://www.linkedin.com/in/juliusodian</p> <p>Moderador: Carolina Besa, Gerente de eCommerce de Travel Security http://cl.linkedin.com/in/</p>
--------------	--	--	--	--

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



		cio-figueroa-silva/1a/160/5b7	<p>Marketing Manager Latin America de Return Path http://br.linkedin.com/pub/eliane-yumi-iwasaki/9/60b/128</p> <p>Juan Guillermo Amézquita Muñoz, Founder & CEO de Uniquisimo http://cl.linkedin.com/in/juanamezquita</p>	mariacarolinabesamozo
18:00	<p>¿CÓMO GENERAR CLIENTES A TRAVÉS DE INTERNET? Consejos prácticos y todo lo que necesita saber una PyME o emprendedor para armar e implementar un Plan de eMarketing centrado en Conversión y Generación de Clientes.</p> <p>Daniel Soldán, CEO de emBluemail http://www.linkedin.com/in/danielsoldan</p> <p>Pedro Pineda, Country Manager de Pezurbano</p>	<p>INNOVACIONES EN LOGÍSTICA PARA ECOMMERCE CON EL OBJETIVO DE MEJORAR SLA Y UNA EXPERIENCIA DE COMPRA POSITIVA. Casos prácticos en Chile de cómo superar los desafíos de la logística en el comercio electrónico.</p> <p>Víctor Hugo Avila, Subgerente de Negocios de Correos de Chile http://www.linkedin.com/in/victorhugoavila</p> <p>Matías Quiroga, Gerente Comercial Latam APL Logistics http://cl.linkedin.com/in/matias</p>	<p>ANÁLISIS DE CASOS DE INNOVACIÓN EN ECOMMERCE EN CHILE Y LA REGIÓN. ¿Cómo puede aumentar la conversión, incrementar la rentabilidad y mejorar la experiencia de compra a través de la innovación en marketing online, mobile y redes sociales?</p> <p>Carolina Mandil, eCommerce Director de Blacksheep http://cl.linkedin.com/in/carolinamandil</p>	<p>REDES SOCIALES Y MOBILE EN LA PRÁCTICA EN CHILE. Casos prácticos de cómo aprovechar las redes sociales y la multicanalidad de los usuarios para sorprenderlos y transformarlos en clientes.</p> <p>Nicolás Ambrosio, Country Manager Thefanmachine http://ar.linkedin.com/in/nicolasambrosio</p> <p>Gonzalo Brahm, CCO de Hop.in</p>

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



<p>http://cl.linkedin.com/pub/pedro-pineda/23/669/420</p> <p>Tomás D'Agostino, Head of Operations de Mediasoul http://ar.linkedin.com/in/tomasdagostino</p> <p>Moderador: Ricardo Valenzuela, Gte de Línea de Negocios Digitales de Easy Cencosud http://cl.linkedin.com/in/rvalenzuelag</p>	<p>quiroga</p> <p>Sebastián Ojeda Yany, Gte Comercial de Beetrack http://www.linkedin.com/pub/sebasti%C3%A1n-ojeda/14/657/330</p> <p>Moderador: Philip Somervell, Consultor Asociado de People & Partners http://www.linkedin.com/in/philipsomervell/es</p>	<p>Mark Bonnell, CEO de Modyo http://cl.linkedin.com/in/markbonnell</p> <p>Andrés Marrero, Founder & CEO de Cardinal http://uy.linkedin.com/in/andresmarrerouy</p> <p>Marcos Almendras Riesco, Co-Founder y CEO de IZIT http://www.linkedin.com/pub/marcos-almendras-riesco/2/2a3/97/es</p>	<p>http://www.linkedin.com/pub/gonzalo-brahm/33/2ab/952</p> <p>Moderador: Pablo Martel Bascur, Web Merchandising Analyst de Sony http://cl.linkedin.com/in/pablomartel</p>
---	---	--	--

19:30	ENTREGA DE PREMIOS ECOMMERCE START UP COMPETITION – PALABRAS DE CIERRE
20:00	ECOMMERCE NIGHT :: ENTREGA DE PREMIOS ECOMMERCE AWARD CHILE 2014 VALOR ENTRADA \$ 22.000

STARTER ECOMMERCE	Personas que recién comienzan a vender online.
MANAGER ECOMMERCE	Personas que administran un canal de ventas online.
EMPRENDEDORISMO DIGITAL	Personas que comienzan un startup utilizando Internet y las nuevas tecnologías.
PROFESSIONAL ECOMMERCE	Personas que brindan asesoramiento y consultoría en comercio electrónico y negocios por Internet.

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



CONTENIDOS Y ACTIVIDADES ESPECIALES				
	ECOMMERCE START UP COMPETITION		CICLO DOCTOR WEB	
	15:00	15:50	16:50	17:50
	ELEVATOR PICTH I - 4 startups presentan su proyecto	ELEVATOR PICTH II - 4 startups presentan su proyecto	Análisis de 3 Casos con Foco en CONVERSIÓN I	Análisis de 3 Casos con Foco en CONVERSIÓN II

(*) Programa sujeto a confirmaciones y modificaciones.

SALÓN EXPOSICIÓN				
	SERVICIOS DE APOYO	SOLUCIONES PARA ECOMMERCE	CASOS DE ÉXITO	INSTITUCIÓN DE APOYO

JURADOS ECOMMERCE STARTUP COMPETITION

PRESIDENTE DEL JURADO: GEORGE LEVER, Director del Centro de Estudios de la Economía Digital de la CCS
<http://www.linkedin.com/pub/george-lever/1/474/673>

Sergio Grinbaum, CEO de Think Thanks <http://www.linkedin.com/in/sergiogrinbaum>

Pablo Larguía, Founder & CEO de RedInnova <http://www.linkedin.com/pub/pablo-larguia/0/329/78>

Cristián López, Director Ejecutivo de la Asociación de Emprendedores de Chile ASECH,
<http://www.linkedin.com/pub/cristi%C3%A1n-ignacio-l%C3%B3pez-d%C3%ADaz/24/801/210>

Maria de los Angeles Romo, Directora Ejecutiva de Endeavor Chile

Daniel Daccarett, CEO de Vendomática <http://www.endeavor.cl/daniel-daccarett/>

Alvaro Bustos Torreblanca, Director de la Incubadora Santiago Innova
<http://www.meetup.com/startupchile/member/59739262/>

Guillermo Amézquita, Cofounder y CEO de Uniquísimo <http://www.linkedin.com/in/juanamezquita>

Felipe Rozas Heusser, Gerente General Global Metrics <http://www.linkedin.com/pub/felipe-rozas-heusser/20/701/503>

Marcos Kulka, CEO Fundación Chile <http://www.linkedin.com/pub/marcos-kulka/0/217/3ba>

Rodrigo Valdés de Petris, Country Manager de Exceda <http://www.linkedin.com/pub/rodrigo-valdes-de-petris/15/bba/5a9>

EXPERTOS INVITADOS CICLO DOCTOR WEB Clínicas Integrales para Tiendas Online

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



COORDINADOR GENERAL DEL CICLO DOCTOR WEB: GERARDO LAGOS, CEO de Clinco,
<http://www.linkedin.com/in/lagos>

Carolina Mandil, eCommerce Director de Blacksheep <http://www.linkedin.com/in/carolinamandil>

Leandro Reta Sabio, Mentor en Marketing Digital en StartUP Chile <http://www.linkedin.com/in/leandroretasabio>

Mario Miranda, CEO de Ecomsur <http://www.linkedin.com/pub/mario-miranda/2b/649/8b>

Gabriel Miller, CEO y Founder de Captia <http://www.linkedin.com/in/gabrielmiller>

Daniel Soldán, CEO de emBlue <http://www.linkedin.com/in/danielsoldan>

Felipe Daiber, Gerente Comercial de Magens y eComsur <http://www.linkedin.com/pub/felipe-daiber/24/839/9>

Jose Ignacio Calle, Consultor en eCommerce y experto en Desarrollo Comercial y Operaciones
<http://www.linkedin.com/in/joseignaciocalle>

NETWORKERS OFICIALES :: Networking Time & Lounge Temático

MEDIOS DE PAGOS Y PREVENCIÓN DE FRAUDE

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



Lee Araujo, Director para América Latina de Cybersource <http://www.linkedin.com/in/leearaujo>

Ana María Gallardo, Jefe de Marketing y Fidelización Servipag <http://www.linkedin.com/pub/ana-mar%C3%ADa-gallardo-carrasco/24/b18/23>

Soledad Collado, Gerente de Desarrollo de Productos de Transbank (*) <http://www.linkedin.com/pub/soledad-collado/5/b10/635>

Marcelo Salazar, Gerente de Operaciones de Multicaja <http://www.linkedin.com/pub/marcelo-salazar/9/25a/990>

Roberto Opazo, Socio Founder de Khipu <http://www.linkedin.com/in/robertoopazo>

Hernán Soler, Gerente Senior de Medios de Pagos y Riesgo en LAN <http://www.linkedin.com/pub/hernan-soler/a/14b/a13>

Sebastián Orellana, Gerente de Operaciones Líder.cl Walmart Chile <http://www.linkedin.com/pub/sebastian-orellana/6/150/254/es>

OPERACIONES & LOGISTICA

Víctor Avila, Correos de Chile Subgerente de Negocios <http://www.linkedin.com/in/victorhugoavila>

Anibal Herrera, Gerente Comercial de Turbus (*) <http://www.linkedin.com/in/anibalherreratoro>

Salustio Prieto, Managing Director LATAM Interger.pl Inpost <http://www.linkedin.com/pub/salustio-prieto/7/238/a24>

Rodrigo Gelinek, Subgerente de eCommerce en 3M <http://www.linkedin.com/in/rodrigogelinek/es>

Juan Pablo Sepulveda, Gerente de Comercialde Chilexpress

Anibal Herrera, Gerente Comercial de Turbus (*) <http://www.linkedin.com/in/anibalherreratoro>

Matheu Holmes, Gerente Comercial de BlueExpress

Alvaro Escobar, Gerente de Despacho de Ripley.com

Miguel Angel Elias

EMARKETING, REDES SOCIALES & MOBILE

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES



Daniel Soldán, CEO de emBlue <http://www.linkedin.com/in/danielsoldan>
Adrián Carles, Marketing Manager Dafiti (*)
Fernando Matthei, Country Manager de Groupon (*) <http://www.linkedin.com/pub/fernando-matthei/4/469/568>
Susana Fuentes, Country Manager de Icrossing (*) <http://www.linkedin.com/in/susanafuentesavellaneda>
Alan Gringras, CEO Media Interactive (*) <http://www.linkedin.com/pub/alan-gringras/1/34a/880>
Piero Boetto Gotschlich, Subgerente de Marketing de LAN (*) <http://www.linkedin.com/in/pieroboetto>
Victoria Naverrete, Jefa de Contenidos Digitales de Falabella.com (*) <http://www.linkedin.com/pub/victoria-navarrete-derviniadis/2b/105/481>
Cristian de la Maza, Director de Medios online de ClubVentas (*) <http://www.linkedin.com/in/cristiandelamaza>
Fabiola Terzago, Subgerente de Marketing Digital de La Polar (*) <http://www.linkedin.com/in/fterzago>
Karin Pincus, Gerente de Comercial de Buscalibre (*)
Ana Claudia Nogueira, Gerente de Marketing Chile, Venezuela y Centro América de American Airlines (*)
<http://www.linkedin.com/pub/ana-claudia-nogueira-de-c-monteiro/b/501/549>
Carolina Beza, Gerente de Travelsecurity.cl (*) <http://www.linkedin.com/in/mariacarolinabesamozo>
Patricio Majluf, Gerente Comercial de Google (*) <http://www.linkedin.com/in/patriciomajluf/es>
Ana Gómez, Gerente de Marketing de Google (*) <http://www.linkedin.com/pub/ana-maria-gomez/9/58/436>
Cristian Pasche, VP de Masterbase (*) <http://www.linkedin.com/pub/cristian-pasche/o/893/497>
Rafael Collantes, eCommerce Business Manager BCI <http://www.linkedin.com/pub/rafael-collantes/28/676/141>

TECNOLOGÍA & PLATAFORMA

Armando Carratalá, CTO de Certisur (*) <http://www.linkedin.com/in/acarrata/es>
Julius Odian, Gerente Tecnología y Desarrollo de Falabella (*) <http://www.linkedin.com/in/juliusodian>
Felipe Barceló, Co-founder de ClubVentas (*) <http://www.linkedin.com/pub/felipe-barcel%C3%B3/4b/620/b71>
Pablo Basso, Gerente de Tecnología de Ecomsur (*) <http://www.linkedin.com/pub/pablo-andr%C3%A9s-basso-gonz%C3%A1lez/1b/927/972>
Jean Droguett, Director Tecnología de PezUrbano Chile <http://www.linkedin.com/in/jeandroguett>