

ALEXANDRA CALLE RODRIGUEZ

Product Owner & Digital Innovation /Business Development /Tech Projects

[linkedin.com/in/alexandra-calle-rodriguez/](https://www.linkedin.com/in/alexandra-calle-rodriguez/)

(+593) 983507692 • alexandra.calle@hotmail.com

Profesional con más de 15 años de experiencia liderando estrategia de negocio, gestión de clientes y soluciones digitales en los sectores de banca, seguros y telecomunicaciones. Especializada en actuar como puente entre negocio y tecnología, fortaleciendo relaciones con stakeholders ejecutivos, definiendo roadmaps estratégicos y coordinando equipos multidisciplinarios para generar impacto medible en resultados de negocio. Sólida experiencia en gestión end-to-end de iniciativas digitales, adopción de metodologías ágiles y comunicación ejecutiva.

FORMACION ACADEMICA

ADEN- SWISS BUSINESS SCHOOL

2016

- Master of Science -Strategy Marketing &Sales

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL

- Ingeniería en Marketing

2015

IDIOMAS

- Inglés, Intermedio – Cursando actualmente EF (C1)

COMPETENCIAS TECNICAS Y PERSONALES

Estrategia de producto/ Desarrollo de negocios/ Stakeholder management B2B /planificación de producto digital / tendencias digitalización /Proyectos end to end/ marcos ágiles/ gestión del backlog / gestión de proyectos y programas / definición de roadmaps / OKRs, / análisis de datos/ estrategia de go-to-market / experiencia de cliente / UX /CX /journey del cliente/ alianzas estratégicas.

Visión estratégica/comunicación ejecutiva/ liderazgo transversal/ trabajo con equipos multidisciplinarios / innovación /proactividad en entornos dinámicos/orientación al servicio/adaptabilidad al cambio.

EXPERIENCIA

PRODUCT OWNER

Jun 2023 – Actual

PUNTONET

- Lideré la visión estratégica de soluciones digitales, alineando objetivos corporativos, capacidades tecnológicas e investigación de cliente para lograr productos innovadores.
- Lideré equipos multidisciplinarios y proveedores tecnológicos bajo marcos ágiles, asegurando la correcta implementación de iniciativas digitales con enfoque customer-centric, calidad en la entrega, eficiencia y mejora continua del equipo.
- Impulsé oportunidades de crecimiento y transformación digital a partir de investigación de clientes, análisis de mercado y evaluación tecnológica, creando propuestas de valor alineadas a objetivos estratégicos.

Gestioné 12 stakeholders clave y coordiné la implementación de 3 iniciativas digitales, logrando reducir el churn en un 10% en un segmento estratégico.

PRODUCT OWNER

May 2021 – Abr 2023

NOVA Ecuador

- Implementé la creación de plataformas digitales para la comercialización de seguros masivos (microseguros, bancaseguros y seguros de afinidad), actuando como punto de conexión entre negocio, cliente y equipos tecnológicos, logrando un nuevo canal de venta con experiencia de usuario optimizada.
- Definí y prioricé roadmaps y backlogs estratégicos en coordinación con stakeholders , conectando metas comerciales con capacidades tecnológicas para garantizar la entrega de valor constante.
- Lideré el diseño y desarrollo de mínimos viables, que facilitaron la toma de decisiones y la evolución progresiva de las soluciones digitales para una mejor experiencia de usuario.

Habilite la comercialización digital de seguros masivos, mediante la implementación de una plataforma escalable (app y web), logrando una conversión por digital del 2% de venta de seguros.

JEFE COMERCIAL-B2B**Oct 2019 - Abr 2021***CORIS DEL ECUADOR*

- Implementé estrategias de nuevos productos y alianzas B2B con bancos, programas de afinidad y sponsors, actuando como socio estratégico lo que permitió el crecimiento sostenible del portafolio de seguros masivos y asistencias.
- Desarrollé oportunidades de expansión y escalamiento en bancaseguros , alineando intereses comerciales y potenciando alianzas que permitió cerrar sinergias de largo plazo que apoyaron el cumplimiento comercial.
- Aseguré una gestión efectiva, siendo el punto focal entre clientes B2B, áreas internas y equipos tecnológicos, priorizando iniciativas de alto valor que resultaron en el crecimiento del portafolio de asistencias de seguros.

Lideré el desarrollo e implementación de más de 4 productos de microseguros y asistencias, generando un incremento del 10 % en ingresos en clientes corporativos y mejorando la cobertura del portafolio.

SOCIA -GERENTE DE MARKETING**Oct 2015 - Oct 2018***KARE*

- Definí la visión, objetivos y modelo operativo del negocio en Ecuador, garantizando la rentabilidad y sostenibilidad de la operación bajo los lineamientos globales de la marca.
- Diseñé e implementé la estrategia integral de marketing y comunicación, articulando acciones digitales y offline logrando fortalecer el posicionamiento y la coherencia de marca.
- Consolidé alianzas estratégicas con marcas y sponsors B2B, generando programas de valor compartido y expandiendo el alcance del negocio en nuevos segmentos.

Lideré la estrategia de posicionamiento de marca, logrando un crecimiento mensual sostenido del 30 % en ventas y una presencia relevante en el mercado ecuatoriano.

JEFE DE MARKETING**Ene 2005 - Jun 2015***DINERS CLUB*

- Gestioné las cuentas corporativas clave, asegurando la alineación con los objetivos estratégicos de crecimiento, rentabilidad y sostenibilidad del negocio.
- Lideré el desarrollo e implementación de plataformas digitales de pago en colegios y universidades, fortaleciendo la estrategia de afinidad y contribuyendo al incremento de la recaudación con tarjeta.
- Desarrollé alianzas B2B junto al área comercial y financiera, potenciando programas de bancaseguros y afinidad orientados al fortalecimiento del ecosistema de clientes.
- Desarrollé estrategias de marketing masivo y comunicación corporativa, apoyando lanzamientos de nuevos productos y reforzando la propuesta de valor de la marca.

CERTIFICACIONES Y OTROS ESTUDIOS

- PMP- Cursando actualmente
- Product Rockstar – GrowthRockstar (2025)
- Taller Inteligencia Artificial – IA (2025)
- Liderazgo -(2025)
- Introducción Ciencia de Datos- (2025)
- Growth – Coderhouse (2024)
- Product Management – Colectivo (2023)
- Marketing Rebbot- M. Ad School Ideas (2023)
- Customer Agility- EAI – (2022)
- Product Owner- Scrum Master Certificada (2021)
- Estrategias Digitales -Emeritus (2021)