

KATHLEEN RUBIN OLIVE

Teléfono celular 963 745 201

katrubin29@gmail.com

Amplia experiencia gerencial en el sector financiero, a nivel del segmento empresarial corporativo. Visión estratégica, liderazgo, orientada a logros y a la innovación, manejo de personal, capacidad de ejecución y orientación al servicio. Expertise en la generación de valor vía eficiencias y productividad. Inglés fluido.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

CONSULTORA/COACH INDEPENDIENTE

2012 – A la fecha

Facilitadora de procesos de aprendizaje para ayudar a las empresas y a sus profesionales a conseguir sus objetivos a través de conversaciones de coaching individual y a través de talleres grupales. Asimismo, facilitar procesos del mismo tipo para personas (fuera del ambiente laboral).

INTERBANK

Cuarta institución financiera del país, perteneciente a uno de los grupos económicos más importantes, con un nivel de activos mayor a US\$ 6,000 MM y 6,500 colaboradores.

Gerente de División Corporativa

2008 - 2011

Responsable de la generación de negocios crediticios y transaccionales y de la estructuración de proyectos/M&A's, para empresas multinacionales y corporaciones locales. Con 65 personas a cargo. Reportaba al Vicepresidente Comercial.

- Dirección estratégica de los negocios corporativos del banco y de fortalecer la relación con los clientes, logrando:
 - Duplicar el Margen de Contribución, pasando de US\$36MM en el 2008 a US\$74MM en el 2010.
 - Mejorar la rentabilidad, incrementando la relación de los Ingresos sobre los Gastos de un ratio de 25:1 en el 2008 a 31:1 en el 2010.
 - Incrementar el stock de colocaciones totales en 62% en dos años, totalizando US\$2,140MM a fines del 2010. El mayor crecimiento experimentado en el sistema financiero.
 - Captar más de 160 clientes nuevos en 2 años, llevando la cartera total bajo administración a 1,137 clientes.
- Dirección estratégica en estructuración, reestructuración de proyectos y M&A's (i.e. Venta de Agroindustrias San Jacinto al Grupo Gloria lográndose una comisión para el banco de \$1mm; IPO de Exalmar).
- Reestructuración de la División Corporativa (Banca Corporativa y Finanzas Corporativas), estableciéndose Estructura, Proceso y Negocio:
 - Nuevo organigrama que significó la creación de 24 posiciones nuevas y la reconversión del 51% de la planta; incrementando en más del 50% el ingreso por Ejecutivo de Negocios.
 - Políticas y estrategias comerciales de la División, Plan Estratégico, Balanced Score Card y Presupuestos bottom up.
 - Programas de capacitación por colaborador ad hoc y definición de líneas de carrera.
 - Implementación de la Certificación ISO 9000 para todas las áreas bajo responsabilidad.

- Redefinición del proceso crediticio y de desembolsos para asegurar la oferta de valor al cliente y accountability en el equipo. Se logró:
 - Reducir de 3 meses a 30 días el tiempo de aprobación/renovación de una línea de crédito y disminuir de 27% a 2% el porcentaje de líneas vencidas.
 - Mejorar de 67 % a 92 % el tiempo establecido para realizar los desembolsos de todos los productos crediticios de la banca comercial.

Gerente de División Internacional y Comercio Exterior

2001 - 2008

Responsable del desarrollo y administración de productos de Comercio Exterior como Product Manager y la captación de fondos externos. Reportaba al Vicepresidente de Finanzas, Operaciones y Sistemas.

- Liderazgo en el desarrollo de la estrategia del producto y en la ejecución del plan de negocios con despliegue en la banca comercial, logrando:
 - Incrementar la participación de mercado del producto de 6.7% en el 2004 a 8.8% en el 2008.
 - Triplicar el stock de financiamientos para comercio exterior, de US\$88MM en el 2004 a US\$228MM en el 2008.
 - Implementar Factoring Internacional como nuevo producto fortaleciendo la oferta de productos financieros. Actualmente, este producto tiene mas del 40% de participación de mercado.
- Optimización de procesos de desembolsos y emisiones de créditos documentarios, lo que permitió:
 - Contar con herramientas de medición por producto, área y colaborador, superando los tiempos de entrega al estándar internacional. Mas del 90% de las operaciones se realizan dentro del mismo día.
 - Desarrollar de un aplicativo en canal virtual para tramitar las operaciones de Comercio Exterior por la página web del banco.
 - Asegurar la oferta de valor “agilidad” a los clientes, reduciendo costos, incrementado el volumen de operaciones y mejorando la supervisión de los equipos.
- Gestión del equipo comercial experto en comercio exterior y creación de un Middle Office, destinados a atender las operaciones de los clientes de forma exclusiva.
- Creación y puesta en funcionamiento de la Oficina de Representación Comercial y la Trading Company en China, logrando ser rentables al tercer año de operación.
 - Acuerdo de exclusividad con el banco comercial mas importante del país (Bank of China) para implementar el China Desk en Perú. Primer banco en Perú con este formato.
 - Negociación de Acuerdos de Cooperación con los bancos de desarrollo estatal mas importantes (Eximbank China, China Development Bank, ICBC y CICA).
 - Despliegue del plan de negocios en Perú y China. Hoy Interbank es considerado el banco de preferencia de las empresas chinas que invierten en Perú y de las empresas peruanas que tienen actividad comercial con China.
- Dirección del proyecto de Oficina de Representación Comercial del banco en Brasil.

Gerente de División Internacional

1997 - 2001

Responsable de la captación de fondos externos, a través de líneas de crédito, estructuraciones de mediano plazo y administración del clearing, de bancos internacionales y agencias multilaterales. Reportaba al Vicepresidente de Finanzas, Operaciones y Sistemas.

- Administración de relaciones de corresponsalía con mas de 1,000 bancos, alcanzando un *outstanding* de US\$ 480 MM, 4.8 veces el patrimonio del banco. En un período post privatización y un entorno macroeconómico difícil.
- Implementación de créditos estructurados con IFC por US\$ 120 MM a 10 años y con Credit Suisse por US\$ 200 MM a 7 años, logrando cubrir la brecha entre operaciones activas y pasivas del banco.
- Pionera en el desarrollo de corresponsalía directa con bancos asiáticos de primer nivel, lo que permitió incrementar los negocios de comercio exterior entre empresas peruanas y asiáticas.

Jefe de Corresponsalía 1996 - 1997
 Conversión exitosa de bonos soberanos de propiedad del Interbank, en bonos Brady.

ING, PERU - Oficina de Representación, Lima 1994 - 1996
Ejecutivo de Negocios Senior

CITIBANK, PERU - Oficina de Representación, Lima 1992 - 1994
Ejecutivo de Negocios/Analista de Créditos

EDUCACION

CBC Conscious Business Center International Fred Kofman – Certificada CB Coach
 Programa Conscious Business Coaching 2015
 Newfield Network, Lima, Peru – Programa de Coaching Ontológico 2013 - 2014
 Harvard Business School, Boston - Curso Business Marketing Strategy 2002
 Universidad de Piura, Lima - MBA 2002 - 2004
 St. Mary's University, Texas - Bachelor of Business Administration 1987 - 1991

OTRAS EXPERIENCIAS PROFESIONALES

Designación como Directora de la Fiduciaria, en representación del Interbank.
 Representante del banco en ASBANC ante el Comité Internacional.

RECONOCIMIENTO

Premio a la Creatividad Empresarial por la creación de la Oficina Comercial en China (2008).