

ALLAN EDUARDO VALDEBENITO OLIVARES

Celular: +56 9 2367 5618

Allan.valdebenito@hotmail.com

<https://www.linkedin.com/in/allan-valdebenito-olivares/>

RESUMEN

Ingeniero Comercial e Ingeniero con Licenciado en Administración de Empresas mención Marketing y Ventas de la Universidad Tecnológica de Chile INACAP. Cuento con amplia experiencia liderando proyectos estratégicos de marketing, finanzas, control de procesos y optimización en empresas de diversos sectores como lácteos, construcción e inmobiliario. Me destaco por implementar sistemas de control eficientes, aumentando significativamente indicadores clave de rendimiento. Poseo habilidades en análisis de mercado, branding, proyecciones financieras, mejora de procesos, creación de proyectos, gestión de cobranzas, administración de equipos, ventas y marketing. Tengo una visión estratégica para identificar oportunidades y desarrollar planes a corto y largo plazo que impulsan el crecimiento empresarial. Me destaco por mi compromiso inquebrantable con la excelencia operativa, estratégica y la mejora continua en cada desafío que asumo.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

COLUN LTDA:

Es una empresa dedicada a la producción, comercialización y distribución de productos lácteos facturando más de \$1.4 billones de pesos anuales, lo que la convierte en una de las empresas más grandes de Chile. La empresa cuenta con más de 7.000 empleados y más de 1.000 puntos de venta en todo el país.

Analista de Procesos / Analista de cobranza

2021-2024

Responsable de generar reportes diarios, semanales y mensuales, a través de Excel, Word, Power Point y SAP, sobre los datos de los clientes y el estado de reparto de transporte (se incluye Colun, más 11 empresas de transporte externas). Junto con la administración de una cartera con 50 clientes para la cobranza semanal, asegurando un seguimiento efectivo y oportuno. Realización de procesos contables de las cuentas de los clientes entre ellos transferencias, transacciones con Transbank, manejo de cheques y efectivo, gestionando cuentas bancarias de manera precisa y eficiente.

- Desarrollé proyectos e implementé más de cinco sistemas de control e informes, junto con manuales de procedimiento, esto condujo a un incremento del 100% en el control de las planillas pendientes de entrega de transportes. Mejoré el KPI de rendimiento de transporte en un 110% durante mi gestión y logré un aumento del 100% en la identificación de medios de pago de las facturas.
- Lideré con éxito el departamento de Analistas Administrativos, estableciendo una comunicación continua con todos los departamentos de la cadena comercial y logística (vendedores, supervisores, transporte y clientes), lo que resultó en una coordinación efectiva del equipo y la eliminación del 100% de la deuda vencida en facturas pendientes de pago.
- Dirigí y capacité a colegas y transportistas en el dominio de sus responsabilidades a través de un proceso de reinducción, lo que resultó en un aumento del 90% en la eficacia administrativa y del 95% en la logística de transporte.
- Creé e implementé un eficaz sistema de control y seguimiento de impagos, obteniendo una recaudación del 95% de la deuda vencida.

PRODALAM S.A.:

Es una empresa que se dedica a la distribución y comercialización de productos para la construcción, facturando más de \$38.000 millones de pesos anuales, lo que la convierte en una de las empresas líderes en su sector en Chile. La empresa cuenta con más de 500 empleados y más de 40 sucursales en todo el país.

Asistente de Ventas

2021

Responsable de las ventas de todos los productos de la sucursal más el inventario de otras bodegas utilizando la herramienta SAP integrada con Excel. Encargado de la cuadratura y cierre de caja, junto con la creación de órdenes de distribución de los productos a su destino de reparto. Además, realizar el control del inventario del local, asegurando su adecuado mantenimiento y orden.

- Implementé un nuevo sistema automatizado para la búsqueda de productos en SAP que agilizó el proceso, esta iniciativa resultó en una reducción del 80% en el tiempo de búsqueda, un 60% en el tiempo de venta, y una mejora significativa en el detalle de los nombres de los productos.
- Gestioné y creé cuentas de clientes frecuentes, generando beneficios tanto para la empresa como para los propios clientes, este enfoque resultó en un aumento del 25% en las ventas y una reducción del 50% en el tiempo de atención.

DIVENGGI:

Es una empresa que se dedica a la compra, venta y arriendo de propiedades, facturando más de \$1.000 millones de pesos anuales, lo que la convierte en una de las empresas inmobiliarias líderes en la región de Valparaíso y Santiago de Chile. La empresa cuenta con más de 20 empleados y dos oficinas, en Villa Alemana y Viña del Mar.

Asesor de Proyecto

2019-2020

Responsable de asesorar a la inmobiliaria en diversos aspectos: Marketing, Recursos Humanos y Finanzas utilizando las herramientas Excel, Word y Power Point. En Marketing, a cargo de la estrategia y el estudio de mercado, desarrollando diversas tácticas para el aumento en las ventas. En recursos humanos, centrado en la creación, redacción y revisión de contratos para clientes, colaboradores y proveedores. En Finanzas, responsable del análisis y de la proyección de los proyectos inmobiliarios de la empresa

- Desarrollé y presenté un plan de marketing basado en métodos del Marketing Mix como 8P, 4S, y 4C además de análisis Porter, PESTEL y matriz de FODA, entre otros. Logré reducir el ciclo de ventas de inmuebles de 5 a 2 años, aumentando la captación de clientes en un 35% y generando un incremento del 20% en los ingresos por venta respecto al proyecto original.
- Elaboré y presenté un flujo de caja proyectado a 5 años junto con un balance general, que incluyó análisis financieros detallados del proyecto con ratios como ROI, ROE, ROA, Test ácido, entre otros. Además, gestioné presupuestos y logré reducir costos en un 35% mediante la exploración de alternativas de financiación.
- Desarrollé el branding de la marca colaborando con el diseño a través de Illustrator y con la difusión de la imagen a través de RR. SS y sus plataformas. Aumenté la visibilidad de la marca en 40% a través de las redes, junto con la gestión de bookinfluencers y el desarrollo de Copywriting para una difusión exitosa.

EDUCACIÓN

INGENIERÍA COMERCIAL

2019

Universidad Tecnológica de Chile INACAP

INGENIERÍA CON LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS MENCIÓN MARKETING Y VENTAS

2018

Universidad Tecnológica de Chile INACAP

TÉCNICO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

2016

Universidad Tecnológica de Chile INACAP