

Agustín Ortúzar O’Ryan

Email: aortuzaroryan@gmail.com – Fono: (56) 9 98847802 - Comuna: Las Condes.

Ingeniero Comercial con más de cinco años de experiencia en negociación con proveedores, análisis de datos comerciales, planificación estratégica y gestión de inventarios en sectores como agroindustria, logística y entretenimiento.

Magíster en Marketing y Diplomado en Toma de Decisiones Estratégicas por la Universidad Adolfo Ibáñez. Enfocado en la optimización de procesos comerciales y la mejora continua, con un fuerte enfoque en la negociación efectiva y la planificación estratégica.

Hábil en la gestión de relaciones comerciales y en el análisis de datos para identificar oportunidades que impulsen la rentabilidad y mejoren la eficiencia operativa, contribuyendo a la reducción de costos y al crecimiento sostenido de la organización.

Experiencia Profesional

GESTOR COMERCIAL - Anaiak - Octubre 2023 a Julio 2024

- Reducir gastos variables, implementando mejoras en facturación y recuperación de cuentas, aplicando nuevas estrategias de gestión, logrando un aumento del 17% en la utilidad neta.
- Optimizar procesos de cobranza, ventas y abastecimiento, monitoreando KPI's y utilizando datos históricos para prever la demanda mensual.
- Gestionar el pago a proveedores, logrando una mejor relación con mis proveedores, repactando las condiciones de compra.
- Realizar la conciliación bancaria, aumentando la visibilidad de los recursos, encontrando facturas impagas y rescatando así más de dos millones de pesos.

COORDINADOR DE OPERACIONES - Club Rinconada - Diciembre 2019 a Septiembre 2023

- Implementar el CRM Matchpoint para gestionar la ocupación, organizando eventos y promociones, analizando tasas de ocupación y ticket promedio, logrando un aumento del 7% en la ocupación del recinto.
- Desarrollar programas de fidelización con enfoques B2B y B2C, destacando frente a los competidores con productos y actividades para equipos y familia, llevando a un aumento en la ocupación del Club y consumo en tienda, significando en un aumento en la rentabilidad anual superior al 8%.
- Negociar con proveedores actuales y nuevos para obtener condiciones comerciales favorables, estableciendo acuerdos de canje con branding, lo que permitió optimizar costos, mejorar la visibilidad de las marcas y aumentar el ROI.

ASESOR COMERCIAL - Anasac Ambiental - Abril 2018 a Septiembre 2018

- Desarrollar y optimizar la oferta comercial, analizando el mercado y adaptando la estrategia de precios, con el objetivo de aumentar la competitividad en el sector retail mediante diseños innovadores y propuestas de valor ajustadas a las necesidades del cliente.
- Realizar análisis de datos de ventas y comportamiento del consumidor, utilizando la información para ajustar la oferta comercial y mejorar la estrategia de precios, lo que optimizó la competitividad y favoreció el crecimiento sostenido en el mercado.

Formación Académica

Magister en Marketing - Universidad Adolfo Ibáñez - Marzo de 2015 a Noviembre 2015

Ingeniería Comercial - Universidad Adolfo Ibáñez - Mayo de 2009 a Noviembre 2014

Cursos y certificados

Certificado de Power BI avanzado - UdeMy - Agosto 2024

Certificado de Excel avanzado - UdeMy - Junio 2024

Habilidades y Competencias

Conocimientos Técnicos: Microsoft Office Avanzado / Power BI / CRM Matchpoint / SAP

Conocimientos Idioma: Inglés avanzado / Portugués intermedio