

L. Pablo Araya Salazar

Cel. : 967023316
lpablo.araya@yahoo.com



RESUMEN

Ingeniero Comercial, con más de 18 años de experiencia en gerencias comerciales, operaciones y marketing para empresas multinacionales, a lo largo de Chile, América y Asia (México, Uruguay, Brasil, Argentina y Beijing), a cargo de la formación y dirección de equipos de ventas, apertura de oficinas regionales, planes comerciales, estrategias, kpi's y liderando el desarrollo operacional y comercial de cada empresa. Profesional con amplia experiencia en industrias del rubro; Retail, Consultoría, Industria, Minería y en Tecnología de Comunicaciones.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Brain Burg Chile. (DMT Co)

Holding alemán, dedicado a la importación y venta de maquinaria y repuestos industriales.

Gerente Comercial y Operaciones.

Enero 2013 a la Fecha.

A cargo de la dirección comercial, para la venta de productos, servicios y procesos, en Chile y Latam, definiendo las políticas y los presupuestos para el modelo de protocolo comercial, focalizado a cada cliente. Organizo y dirijo los equipos de trabajo a nivel nacional y regional, dando apoyo a los ejecutivos de ventas (40 ejecutivos), desde Arica a Pta. Arenas y oficinas regionales. Confección de plan comercial y definición de herramientas de medición a través de KPI's. Control de gestión del ciclo completo del producto y servicio ofrecido en el mercado Chileno, Peru, Bolivia, Argentina, Brasil, Colombia (Importación de productos a países de destino y su distribución a clientes). Apertura de mercado para importación desde China. Análisis de reporte de gestión de base asignada. Asignación de jefes de zonas, metas, repartición de carteras y capacitación a ejecutivos. Responsable del crecimiento de un 35% en las ventas nacionales y 25% de la región Latam asignada.

Loyal Global Solutions S.A.

Empresa Nacional de Consultoría Estratégica.

Director de Negocios.

Marzo 2011 a Diciembre 2012

A cargo de la dirección comercial, para la venta de servicios y productos en la mejora en procesos de calidad, en procesos comerciales, productivos y ventas en las empresas a lo largo de Chile, Peru, Argentina y Brasil. Apoyo en la definición de las políticas nacionales para el plan comercial, marketing y ventas, junto con el modelo de protocolos de relación con clientes. Organizo y superviso los equipos de venta por línea de negocios, mas la gestión en procesos para 12 ejecutivos, a nivel regional. Coordinación de acciones de fidelización y seguimiento postventa. Responsable del incremento de mercado en un 30%, para la participación de esta empresa en Chile. Algunos Clientes: Walmart, Oracle, Sony Ericsson, E&Y, Deloitte, Nextel entre otras empresas.

GET NET Chile/Brasil.

Empresa Multinacional de Tecnología de Procesos de Conectividad en Red.

Gerente Comercial & Control de Gestión.

Enero de 2008 a Febrero 2011

Apoyo en el inicio de la compañía en Chile "Start Up", definiendo políticas de riesgo en inversión nacional para el modelo comercial y de protocolos tecnológicos financieros. Lidere la definición, estandarización, medición y mejora continua de los procesos de contacto y fidelización con clientes y proveedores, a través de la red de agencias propias, estrategias B2B y B2C, Call Center, CRM y el Canal Web para la promoción de productos y servicios relacionados con el Pago a través de POS y Tarjeta BIP. Desarrolle y optimice los planes y estrategias comerciales, asesorando a los equipos de venta (25 ejecutivos) de Arica a Puerto Montt. Control y gestión; desarrollo y mejora de productos financieros ofrecidos, soluciones tecnológicas para la transacción financiera electrónica. A cargo de la relación estratégica y comercial con Transbank y Ministerio de Transportes. Logre el cumplimiento de metas en un 120% los 3 primeros periodos en regiones asignadas para Chile y Latam.

KPMG Auditores Consultores Ltda.

Empresa Multinacional de Consultoría, Auditoría y Outsourcing Suiza, miembro de los “Big Four”.

Gerente Senior Marketing Comercial & Comunicaciones.

Junio de 2003 a Diciembre 2007

Creación y desarrollo de plan de marketing y comercial, control de procesos internos, enfoque y objetivos, asignación de canales, plan de medios, estudios de mercado, econometría, evaluación de productos y servicios entregados pre y post venta. A cargo de 12 ejecutivos a nivel local y trabajo multidisciplinario con más de 60 gerentes y directores por línea de negocio. Participación en propuestas de licitación privadas como públicas, presentación de propuestas por áreas de negocios. Segmentación de nuevos mercados y clientes, así como control y coordinación de gestión interna entre líneas de negocio. Audit – Tax – Advisory y puesta en marcha para 400 consultores en terreno, en materias como Sarbanes Oxley, IFRS, Basilea, Nics. Coordinación y producción de difusión en medios con agencia de publicidad. Fidelización de clientes actuales y potenciales, a través de estrategias de mantención “Long Term Relationship”. Lideré el desarrollo del Plan de Marketing B2B y B2C unificado para Latam, alineando a los gerentes de KPMG de cada país, logrando capturar a empresas transnacionales presentes en esta región, como potenciales clientes de la firma a nivel global. (Miami 2003 - Sao Paulo 2004 – Buenos Aires 2005/2006 – Ciudad de México 2007). Aumente la participación de KPMG del 4to Lugar al 1er Lugar, tanto en ventas con un aumento del 40%, como en percepción de calidad y servicio.

3M.

Empresa Multinacional de Soluciones Industriales y Productos.

Brand Manager

Marzo de 1998 a Abril 2003

Diseño e implementación de estrategias comerciales y de marketing, para la venta por línea de productos, tanto en Infraestructura y Construcción, como en Health Care; dirigiendo su implementación, con el propósito de garantizar el cumplimiento de las metas de venta, contribución y rotación. Definí el presupuesto de venta semestral y anual, junto con la implementación de estrategias de marketing y comerciales por línea de productos y dirigí su implementación, con el propósito de garantizar el cumplimiento de las metas de venta de mi equipo y ejecutivos a cargo, post venta y rotación (7 ejecutivos). Definición de cada cartera de clientes por ejecutivo a cargo, dividido por zonas, comisiones y metas. Lidera negociación B2B y B2C con Delta, CPC, Armas, Aconcagua, Carrefour, Home Depot, Farmacias Ahumada, Cruz Verde, Clínica Alemana, Clínica Las Condes; planes anuales de inversión, actividades promocionales, venta semestral y anual de productos 3M requeridos por estas empresas. Responsable de la superación del 100% en las ventas asignadas por cliente, durante el periodo desempeñado en la empresa.

JC Penney.

Empresa Americana de Retail.

Product Manager.

Marzo de 1996 a Febrero 1998

A cargo del análisis y control de las estadísticas anuales de gastos operacionales y fijos por departamento. Cree y desarrolle planillas de flujos y costos mensuales por unidad a nivel regional. Definí el modelo de calidad y experiencia para clientes junto con los protocolos de atención. Lleve a cabo los seguimientos de indicadores de venta y de gestión por grupos de venta en nichos dentro de la empresa. Asesore en el desarrollo del modelo inmobiliario americano en Chile. Realizo la negociación de los insumos y productos desde casa matriz en USA, para línea vestuario masculino y femenino por departamento y temporada. Desarrolle el plan y política de precios anual por producto y departamental según definición de gerencia general. Lleve a cabo la estadística de análisis de mercado, por sexo, condición económica y social fin de generar nichos de productos por línea de vestuario estudiando el mercado chileno y americano. Lleve a cabo el registro de costos y rentabilidad semanal, mensual y semestral. Capacito al personal de ventas, para excelencia de atención a público. (USA).

EDUCACION



Universidad Mayor

Ingeniería Comercial – Licenciatura en Administración de Empresas 1999 – 2004



PUC

Magister en Economía. 1998 – 1999



DUOC UC

Administración, Gestión de Proyectos. 1993 - 1997



EM Business School Strasbourg – France

Bachelor of Business Administration 1990 – 1992



Saint Gabriel 's English School

Educación Básica y Media 1975 - 1989

CURSOS Y SEMINARIOS

- Evaluación de proyectos, Fondo Europeo U.E.E. 1997. Jane Watson y Jesús Felipe Gallegos.
- Tratados internacionales. (APEC-U.E.E.- NAFTA) 1996. Hernàn Büchi.
- Seminario Ventas & Marketing Relacional - UAI – 2004.
- Seminario de Ventas Latinoamericano Sao Paulo 2005.
- Seminario de Business Plan Ciudad de México 2007.
- Seminario Marketing Moderno - Icare – 2009.
- Seminario de Decisiones Estratégicas - Buenos Aires 2010.
- Certificación Coaching de Liderazgo (44 horas) – Loyal Consultores 2012.
- Evaluación de Adquisiciones Empresas Comerciales Extranjeras en Brasil – Sao Paulo 2013.
- Decisiones Estratégicas – Pontificia Universidad Católica. 2015.
- Competir o Innovar – Babson College - Silicon Valley. 2017.
- Evaluación de Proyectos – Pontificia Universidad Católica. 2018

DATOS PERSONALES

Nacionalidad: Chileno – Española / Fecha de Nacimiento: 31 de Enero de 1972 / Estado Civil: Casado, 1 hijo.

Idiomas: Ingles - Nivel oral, escrito y de lectura avanzado. Francés - Nivel oral y escrito medio.

Herramientas y Tecnología: Office, SAP, CRM, Corporater. Finance Room, Acces, Photo Shop.