

JOSÉ ANTONIO CHAMORRO OLMEDO

Warren Smith 107, Las Condes; Tel.: +56 9 5 4030386 / (02) 29697710, chamorro.j.antonio@gmail.com

RESUMEN LABORAL

Actualmente cuento con sólida experiencia en desarrollo de negocios, administración, marketing, ventas, y operaciones para empresas multinacionales, así como también experiencia en el área de docencia para la educación superior. Específicamente en desarrollo de productos y nuevos negocios, administración corporativa, planificación estratégica, gestión de procesos y presupuesto, de solida experiencia en servicio al cliente, investigación de mercados, identificación de oportunidades, negociación de contratos, venta consultiva, manejo de equipos de ventas y servicios generales, compras y relación con proveedores y medios de pago. Por otro lado, poseo un dominio avanzado del idioma inglés y portugués. En mi encontrará una persona de un alto nivel de autonomía, visión estratégica, empatía, liderazgo, manejo de conflictos, de excelentes relaciones interpersonales, orientación al trabajo en equipo, hands on, gran enfoque comercial y de excelentes resultados, habilidades para captar negocios vía redes sociales. Mi interés está en una posición relacionada con Desarrollo de Negocios, Ventas, Marketing, Administración, Product Manager, Compras, Operaciones o Project Manager.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Transversal Capacitaciones Lda.

Santiago, Chile; 2016 - Presente

Consultor Independiente: Imparto cursos y capacitaciones en varios ámbitos, en especial aquellos relacionados con ventas, marketing, cross cultural management, ingles comercial, negocios internacionales, habilidades blandas, administración de empresas, emprendimiento, servicio y protocolo en restaurantes.

Crystal Lagoons Chile S.A.,

Santiago, Chile; 2014-2015

Sales Manager: Tecnología (hidro-servicios) para la industria de construcción y real estate. Ejecución de la estrategia de ventas y gestión de clientes con foco en mercados latinoamericanos (LATAM). Planificación y participación en la definición de las metas de ventas anuales de la empresa para LATAM. Identificación de potenciales clientes en los mercados de LATAM, realizando investigación de mercado, recogiendo antecedentes, presentando sugerencias y recomendaciones de ventas. Representación de la empresa en negociaciones de contratos de licencia y otros acuerdos comerciales con clientes de mercados LATAM. Organización de eventos y viajes para la generación de nuevos negocios (seminarios, ferias, encuentros empresariales, y otros). Manejo de campañas de marketing (eventos, ferias, publicidad y otros) en LATAM. Mantención de estrecha relación con clientes, apoyando sus necesidades cuando se necesario (postventa). Asistencia y educación de potencial clientes en la comprensión de las mejores prácticas de diseño e implementación del concepto y tecnología de la empresa en sus proyectos. Reporte de información, así como resultados respecto de proyectos en países de Latinoamérica, y equipos internos de la empresa. Gran enfoque en Brasil.

Regus Management Chile Ltd.,

Santiago, Chile; 2012- 2014

General Manager: Property Management. Administración íntegra y desarrollo comercial de los centros. Responsable por la planificación, dirección, control de toda la operación, planificación y coordinación del área comercial de los centros asignados. Responsable por asegurar excelencia operacional y servicio al cliente. Manejo de estrategias comerciales y actividades de marketing. Manejo del ciclo de ventas en forma íntegra y estrategias de precios e inventarios del centro. Generación de nuevos negocios y actividades en el centro, con el propósito de alcanzar las metas trazadas por la empresa. Control de P&L. Logros: Sobre pase las metas asignadas en varias ocasiones, llegando a obtener los primeros lugares de venta entre los 150 managers de Latinoamérica, y el número 1 en Chile por varios meses. Por último, logré un rápido posicionamiento del centro NLC en Santiago.

American Express Chile,

Santiago, Chile; 2005-2011

Senior Business Development Executive: Servicios financieros. Desarrollo de nuevos negocios para área comercial e implementación de productos de la empresa en Chile, Paraguay, Uruguay, Argentina y Brasil. Planificación de estrategias comerciales y de marketing. Desarrollo y manejo de P&L para campañas de marketing, ferias y seminarios. Coordinación y manejo de negociaciones a nivel local y regional, para la expansión de productos en empresas multinacionales y locales. Mantención de la relación con clientes asegurándome de que tuvieran un excelente servicio, prospectos y socios comerciales. Manejo y capacitación de equipo de ventas. Responsable por identificar las oportunidades de crecimiento, vía la relación con nuevos socios comerciales y clientes en cartera. Manejo de riesgo y actividades de detección de fraude. Elaboración de informes de verificación en cumplimiento de metas, análisis de métricas para el equipo de ventas (KPIs). Responsable por desarrollar y mantener cumplimiento de objetivos y metas anuales. Implementé con éxito productos, servicios y estrategias para comercialización de tarjetas corporativas de compras y viajes en los mercados de Chile, Paraguay y Uruguay. Alcanzando la duplicación de ventas anuales desde el primer año. Manejé la relación con Key Account managers de multinacionales, grandes y medianas empresas a nivel local y regional. Contribuí en la generación de propuestas asociadas a la generación de nuevos negocios y elaboración de presentaciones. Principal virtud: investigación y servicio al cliente.

EXPERIENCIA PROFESIONAL EN EL EXTRANJERO

Juan & Maria's International Foods

Rochester, NY, USA; 2002-2003

Project Manager: Realicé un estudio de mercado para desarrollar un Business Plan para el desarrollo de la empresa, con la proyección de 3 y 5 años. Manejé los sistemas de información y administración de los restaurantes. Creé el plan con énfasis en el área de marketing, finanzas y expansión a mediano plazo. Rediseñé el proceso de abastecimientos y servicio al cliente. Supervisé implementación del business plan.

Royal Caribbean International,

Miami, FL, USA; 1991-1993, 1998-2000

Food and Beverage Manager Assistant: Asistí al Food and Beverage Manager a bordo de cruceros, en tareas administrativas, capacitación y sistemas de información. Control de indicadores de rating de la empresa (KI). Supervisar a garzones y el servicio a pasajeros. Capacité personal (120 personas) en servicio al cliente y USPH para RCI abordó de los cruceros, del departamento de comidas y bebidas. Creé procesos y mecanismos de control, para mejorar eficiencias en el servicio a pasajeros.

Liberty University,

Lynchburg, VA, USA; 1993-1997

Asistente Administrativo: Manejé sistemas de información en educación y gestión para administrar exámenes, evaluaciones y notas en el programa de educación a distancia (Life Long Learning) de la universidad. Evalué un proyecto de optimización para este departamento. Asistí a estudiantes en el desarrollo de cursos en educación a distancia.

EDUCACIÓN

- Diploma Profesional: **Marketing in a Digital World**. University of Illinois, USA; 2015-2016 en curso
- **Postgrado, M.B.A., en International Business and Cross Cultural Management**
Regent University, Virginia Beach, Virginia, USA, 2000-2002
- **Título Universitario Bachelor's Degree of Science, Business Management**
Liberty University, Lynchburg, Virginia, USA, 1993-1997
- **Honores**: Beca Homer Figler, USA, 2000-2002; Beca Jerry Fawell, USA, 1993-1997; National Dean's List, USA, 1996-1997 y 2000-2002; Beca Presidente de la República de Chile, 1989 y Muni. de Santiago, 1988.

SEMINARIOS Y CAPACITACION

- Mercadeo y Distribución: National Advertisers Association, New York, USA
- Ventas y Promociones: Thomas Nelson Publishers, Tennessee, USA
- Foro Internacional de Management, Marketing y Negocios, Montevideo, Uruguay

IDIOMAS

- Dominio fluido del idioma inglés y portugués; nivel intermedio de italiano

SISTEMAS INFORMÁTICOS

- Manejo del sistema operativo Windows, programas: Excel, Access, Power Point y Word.
- MIS y aplicaciones: Salesforce, Datapax Package, Tem, Concur, Titan, POS, Pivotal, Lotus, PeopleSoft, Outlook, Autocad y Gmail corporativo.

OTROS CONOCIMIENTOS

- Experto en diferencias culturales regiones de Asia, Latam, USA, Europa.
- Marketing y publicidad digital; google (adwords, click to click), Facebook, redes sociales. Relación con agencias de publicidad y marketing digital.
- Halal y Kosher: conocimientos sobre alimentos y certificaciones Halal y Kosher
- Retail: Conocimientos en retail de alimentos en supermercados, farmacias y otros distribuidores.
- Participación en viajes misioneros y apoyo en campañas humanitarias en desastres naturales.
Capacité personal en servicio al cliente y USPH para RCI abordó de cruceros.