

JAVIER PATRICIO QUINTEROS BARRIENTOS

Arturo Pérez Canto 56, Las Condes, Santiago

E-mail: jpquinterosb@gmail.com; Celular: 972160459 – Fijo: 228812269

PERFIL PROFESIONAL

Ingeniero Civil Químico, con MBA Universidad Andrés Bello y Master en Gestión y Medio Ambiente en USACH. Más de 20 años experiencia en posiciones ejecutivas en organizaciones con ambientes de trabajo complejos.

Habilidades profesionales: Experto en desarrollo, implementación y mejoramiento de proyectos y sus procesos, orientado al posicionamiento de productos a clientes. Formador de equipos de trabajo y de ventas de excelencia. Posee fuertes habilidades comerciales en el manejo de equipos de ventas y operaciones, y una gran capacidad comunicativa y persuasiva para negociación. Creador de ideas e innovación transversal a todas las áreas, con liderazgo interno y externo. Identifica y administra con disciplina y seguridad, situaciones de presión riesgo y conflicto. Posee destreza analítica y amplia habilidad de argumentación en el desarrollo, evaluación y presentación de resultados, proyectos y nuevos negocios.

Habilidades sociales: Con liderazgo transformacional, muy agudo en la observación del entorno, y capacidad de adelantamiento ante situaciones de incertidumbre. Positivo, empático, persuasivo y comunicativo. Con un elevado respeto por los superiores y subordinados, y con amplia visión de responsabilidad social y ambiental.

Áreas de desempeño: Proyectos de gestión financiera y de procesos, orientados a las ventas y servicios, al aumento de colocaciones y disminución de costos. Planificación estratégica y desarrollo e implementación de proyectos y procesos. Desarrollo, mejora e implementación de métodos productivos complejos. Proyectos de logística y de mantenimiento, con innovación, transferencia tecnológica, e interrelación y comunicación con diversas empresas públicas y privadas, nacionales y extranjeras.

EXPERIENCIA LABORAL

2016 Manager de operaciones y productos, en Dealer Financial Center (DFC) de Scotiabank.

Logros:

- Desarrolló e impulsó nuevos Planes comerciales y estructura de comisiones para el área de ventas, implementando nuevos canales, colaborando con venta histórica en Septiembre 2016.
- Definió indicadores de desempeño y reportes, para control diario de fuerza de ventas.
- Lideró la negociación con grandes distribuidores y grandes cuentas.
- Desarrolló técnicas y procedimientos para mejorar los SLA con proveedores críticos, a fin de mejorar tiempos de respuesta, la continuidad del negocio, y minimizar los riesgos operacionales.
- Planificó y controló el presupuesto, minimizando los gastos y mejorando los tiempos de respuesta en los pagos a los proveedores, quedando durante el 2016 en el primer lugar entre nueve empresas.
- Implementó normativas SERNAC, permitiendo cumplir con las exigencias, y beneficiar a los clientes.

2010–2016 Gerente de administración y operaciones de ECR Evaluadora Prefin S.A.

Logros:

- Planificó, implementó y administró la formación e instalación de la empresa en: Infraestructura, procesos comerciales y ventas, recursos humanos, informática, contabilidad y finanzas, remuneraciones fijas y variables y bases de datos, para una fuerza de ventas de 220 ejecutivos, y una planta administrativa de 47 personas.
- A cargo de la gestión de RR.HH, generando políticas, beneficios, responsabilidades y deberes, contratos

de trabajos y deberes provisionales.

- Responsable de la gestión financiera de la empresa, y desarrolló y administró el presupuesto de MM\$ 4.000, elaboró los EE.RR, reduciendo en un 3 %, los costos fijos anuales.
- Control de contratación de proveedores, cobranzas, sus respectivos pagos, negociación y renovaciones de contratos, como también el control y gestión de consumos básicos.
- A cargo del departamento de Informática, desarrollando nuevas herramientas y normas de uso y de seguridad informática, reportería de control de gestión y desempeño de los departamentos, y desarrollo con empresas externas de proyectos de mejoramiento de la plataforma.
- Desarrolló sistema de control documental de clientes, permitiendo tener trazabilidad, reportería y gestión de ventas, disminuyendo tiempos en al menos 48 horas en la evaluación de negocios, y minimizar reparos a tasa del 5%.
- Con una visión comercial y operacional, implementó planes y canales de ventas, junto a la unidad de gestión de base datos, y de control y seguimiento de operaciones, mejorando el crecimiento de ventas, logrando el 2015 ventas históricas.
- Implementó y administró venta de productos a través de 60 posiciones de Telemarketing, logrando al segundo mes, eficiencias del 120%.
- Desarrolló e implementó nuevo modelo de cálculo de compensaciones, que incentivó la venta, logrando cumplimientos superiores al 100%.
- Durante el 2015, se desempeñó como Gerente General interino, aumentando las ventas en un 10%.

2008 -2010 Jefe de compensaciones e incentivos de Promarket S.A, filial del Banco de Chile

Logros:

- Junto al Gerente Comercial, organizó la fuerza de ventas en especialistas para cada canal de ventas, focalizando y cruzando productos, permitiendo crecer a niveles históricos.
- Mejoró el sistema de cálculo de compensaciones, mediante el desarrollo de un software, permitiendo disminuir errores y reclamos a niveles inferiores al 1 %, y eliminó pérdidas de MM\$ 100 anuales.

2005 -2007 Jefe de las carreras de ingeniería química y de ingeniería en administración de recursos de defensa, en “Academia Politécnica Militar”.

Logros:

- Administró las carreras, mejorando las mallas curriculares, alineándolas a las materias y a los objetivos institucionales, elevando el prestigio del Instituto de educación superior a nivel nacional.
- Dictó clases en cátedras a distintos niveles de ingeniería y participó como tutor de tesis.
- Participó en la acreditación de las carreras ante la Comisión Nacional de acreditación de Pre Grado, logrando por 4 años.

2001 – 2004 Gerente de proyectos de la Dirección de Logística del Ejército.

Logros:

- Desarrolló un nuevo modelo de licitaciones públicas y privadas para compra de repuestos, vehículos y activos de defensa, logrando transparencia, credibilidad y perfeccionamiento de los proveedores en sus propuestas y contratos.
- Desarrolló e implementó un nuevo método de revisión de proyectos, para la evaluación y selección de alternativas de adquisición de activos de defensa, por US\$ 50.000.000, cumpliendo con las exigentes especificaciones técnicas definidas por la Institución.
- Condujo la negociación de propuestas, logrando disminuir costos del orden del 7% de cada proyecto.
- Planificó la integración de tecnologías de complejos equipamientos mecánicos y electrónicos, mediante la dirección de equipos profesionales multidisciplinarios nacionales y extranjeros.

- Mediante la planificación, desarrollo, implementación y gestión de programas de mantenimiento predictivo y de recuperación de vehículos, maquinarias, armamentos, municiones, herramientas y equipos, logró ahorros de US\$ 28.000.000.

1998- 2000 Gerente técnico y de operaciones de las plantas de nitrocelulosa, pólvoras, éter y lacas en la división de armamento y municiones de las Fábricas y Maestranzas del Ejército (FAMAE).

Logros:

- Implementó un sistema predictivo – conservativo de mantenimiento, basado en la confiabilidad, que permitió aumentar la disponibilidad y disminuir los costos de operación.
- Implementó sistemas de gestión basados en las ISO 9001, 14001, OHSAS 18001 y producción limpia, permitiendo la disminución de costos de producción, accidentes y el cumplimiento de las normativas.
- Aplicando técnicas de gestión de procesos, superó los rendimientos históricos, asegurando además la calidad de los productos y la satisfacción de los clientes.
- Negoció productos, permitiendo ventas anuales superiores a tres últimos años.

1984- 1994 Jefe del departamento de mantenimiento y asesor de logística, administración y abastecimiento de material de guerra, en Ejército de Chile.

- Planificación y control de mantenimiento programado de vehículos.
- Planificación de adquisición de repuestos de vehículos.
- Control de Inventarios y logística de repuestos, neumáticos, combustibles y lubricantes.
- Auditorías de mantenimiento.

ANTECEDENTES ACADÉMICOS

2012-2014	MBA, Universidad Andrés Bello - IEDE.
2007	Curso eficiencia energética, Fundación Chile.
2006	Curso Balance Scorecard, USACH.
2005	Curso Mantenimiento basado en la confiabilidad.
2001 - 2002	Magíster en Gestión, con mención en Ordenamiento Ambiental, USACH.
1994 - 1998	Ingeniero Militar Químico”, Academia Politécnica Militar.
1980 - 1983	Experto en mantenimiento, abastecimiento y administración de repuestos y vehículos.

OTRAS ACTIVIDADES

2005 – 2011

- Profesor de mantenimiento a alumnos en Escuela Militar y Plan Común de Ingeniería
- Profesor titular de “Sistema de Adquisición de las FF.AA.” en la ANEPE.

2003 – 2004

- Investigador Proyecto “Definición de los Lineamientos para la Implementación de un Sistema Integrado de Gestión, Ambiental, de Calidad, y el Sistema de Administración de la Seguridad y Salud Ocupacional, bajo las Normas ISO 14.001, 9001 y OHSAS 18001”.

2000 – 2001

- Investigador Proyecto “Impacto sobre las Actividades Militares, de la aplicación de la normativa legal referida al cuidado y mantención del medioambiente”,

1999- 2008

- Jefe de operaciones de medio ambiente del Ejército, participando en el desarrollo e implementación del Sistema de Gestión Ambiental junto con organismos medio ambientales del Estado de Chile.

ANTECEDENTES PERSONALES Y OTRAS ACTIVIDADES

Fecha Nac: 14.03.1963

Rut.: 7.461.030 -7

Estado Civil: Casado.

Idiomas: Inglés nivel medio superior hablado, lectura y escritura.
Alemán hablado, lectura, escritura y comprensión.