

**MARIO ANDRES FARIAS MEZA**  
**Condominio Las Campiñas Norte, Parcela 160, Chicureo.**  
**Celular +569- 56387659**  
**[mario.farias0511@gmail.com](mailto:mario.farias0511@gmail.com)**

### **Resumen.**

Ingeniero Comercial de la Universidad Tecnológica de Chile Inacap, con amplia experiencia en importantes empresas nacionales y multinacionales. Gran capacidad de liderazgo, administrando equipos multidisciplinarios de alto desempeño, orientado a resultados y trabajo en equipo.

### **Experiencia Profesional**

**Importadora CAREN - [www.caren.cl](http://www.caren.cl)**

**Abril 2016 – Septiembre 2017.**

#### **Gerente Zonal**

Responsable del cargo genero plan comercial para la zona asignada y su implementación, control de gestión de las sucursales de Santiago (3), Valparaíso, Viña del Mar, Peñablanca, Coquimbo, Copiapó, Antofagasta; logra evaluar proyecto y apertura nueva sucursal en Calama, gestión de stock, cobranzas, y financiero velando cumplir el EBITDA solicitado a la zona.

- Se logra aumentar las ventas en 22% respecto a igual periodo anterior.
- Se logra mejorar el EBITDA de la zona en 18%.

Estructura nuevo canal de ventas de atención a GRANDES FLOTAS: segmentación de mercado, definición de estructura, perfiles del equipo necesario, define cartera de clientes y estructura de atención.

**Econorent Rent a Car. [www.econorent.cl](http://www.econorent.cl)**

**Enero 2015 – Abril 2016.**

#### **Jefe Regional**

Lidero operativa y Comercialmente la zona Norte de Chile con equipo conformado por más de 30 colaboradores directos.

Desde el cargo debo velar por el correcto funcionamiento de los procesos de arriendo en oficina, counter de Aeropuerto, genera contratos de Leasing Operativo de largo plazo; administro taller de servicios para el correcto mantenimiento preventivo y correctivo de la flota, establece y lidera las funciones administrativas y comerciales para la satisfacción de clientes.

- Se aumenta la tasa de arriendo RAC en 12%
- Se mejora la rentabilidad de contratos leasing Operativo en un 8%..-
- Se bajan costos de mantenimiento en 35%
- Se mejora los índices de encuestas de operadores internacionales de satisfacción de clientes en "65%".

**Epsyta Implementos. [www.epysa.cl](http://www.epysa.cl)**

**Agosto 2012 – Diciembre 2014**

#### **Sub Gerente de Ventas Zonal.**

Encargado de generar Plan comercial y su implementación, control de gestión de las 5 sucursales de la zona Norte, gestión de stock, cobranzas, financiero y de RRHH, potenciar el crecimiento a través del liderazgo y equipo de trabajo.

- Genera aumento de ventas del 12% en grandes flotas del transporte.
- Genera un aumento del margen bruto del negocio en 3,5 puntos porcentuales.

**Gerente Zonal Norte.**

Cumplimiento de objetivos comerciales a través de la administración de canales de distribución, supervisión de 14 sucursales desde Santiago hasta Arica, atención de clientes directos, grandes cuentas, asesoría técnica comercial, capacitación al personal, creación y administración de estrategia de marketing, plan de medios, análisis de rentabilidad y creación de valor.

Administra 3 líneas de negocios, Retail enfocado a la venta a público consumidor directo, en flotas de camiones - buses y Off the road en el mercado minero.

- Logra incorporar inversionista en Antofagasta, nueva sucursal el año 2010.
- Logra que distribuidor de Iquique construya y aperture dos locales nuevos mejorando market share en 20%.-.
- Logra recuperar y mejorar los niveles de rentabilidad esperados por la compañía, aumentando en 16% en 3 años.
- Completa cambio de estrategia de ser distribuidor a Importador directo, asesora e implementa.

**Jefe de Marketing y Negocios**

Generación de plan Comercial a corto, mediano y largo Plazo. Asegurar el cumplimiento del presupuesto de la compañía a nivel país en el corto plazo.

Control de la gestión comercial de Sucursales Puerto Montt, Concepción, Antofagasta y Casa Matriz en Santiago.

- Lidera proyecto LEAN, mejorando los costos en 23% en Servicios y 8% en operaciones comerciales.
- Logra disminución de recursos aumentando eficiencia general de las sucursales del 5% sobre ventas.

**Jefe de sucursal Zona Norte -Junio 2005 – Marzo 2008**

Dirección, planificación y control de la sucursal, ampliación de la oferta, penetración de nuevos productos, implementación de Servicio Técnico local.

Administra contratos en las principales Mineras del país, generando rentabilidades que propician el crecimiento en participación de mercado.

- Logra generar contratos de largo plazo, en áreas de negocios no explotadas por la compañía que reportan un crecimiento estable del 30% de la operación de la zona durante 2 años.

**Ejecutivo de Cuentas Minería - 2003 a Mayo 2005**

Encargado de las cuentas estratégicas de la compañía en la zona minera metálica y no metálica en el norte de Chile. Elaboración de presupuestos, control de proyectos en terreno, plazos, costos, calidad y satisfacción del cliente.

- Apertura 10 clientes nuevos que reportan un crecimiento de participación en el área sobre el 200% en ventas.
- Genera contratos como desarrollo de nuevos negocios.
- Premio Mejor vendedor del período comercial 2003-2004.

**Hormigones Premix Ltda.** [www.melon.cl](http://www.melon.cl)

**1996 al 2002**

**Administrador Regional**

Encargado de administrar Sucursal Coquimbo, Ovalle y proyectos especiales en Vallenar y Potrerillos.

**Gestión Comercial:** cumplimiento de presupuestos de ingresos y costos, mantención de cuentas claves, asesoría técnica PRE y Post venta.

- Implementa ISO9000 a los procesos de negociación y cierre, logrando un 100% en certificación.
- Baja niveles de cobranza en app 50% los días calle de la sucursal reportando un mejor retorno a la compañía.
- Manejo de Cartera de clientes a nivel de constructoras y Outsourcing Minero por volúmenes sobre las UF250.000

**Gestión Operacional:** Administración y control de taller de mantención. Implementación de normas ISO 9001:2004 y 14.000 en las operaciones, bajando el nivel de reprocesos y producto no conforme en 25%.

**Jefe Operaciones y Planificación – 1996 - 1999**

Planificación y despachos Regional. Atención y servicio al Cliente. Implementación ISO9000. Auditor Interno Sistema Gestión de Calidad ISO 9000.

**EDUCACIÓN**

**Universidad Tecnológica de Chile INACAP**

**Ingeniero Comercial,** Licenciado en Ciencias de la Administración. 2009 - 2010

Premio Excelencia académica.

**Ingeniero Administración de Empresas Mención Finanzas.** 2006 - 2008

Premio alumno destacado Mención Finanzas.

**Técnico Administración de Empresas Mención Marketing.** 2001 - 2002

Premio Excelencia académica

**Enseñanza Básica y Media**

Colegio People Help People. Rocas de Santo Domingo. V Region.

**IDIOMAS**

**Inglés Oral** Intermedio **Escrito** Alto.

**Personal**

Deportes: running, Volleyball y Beisbol.

Hobbies: música.