

## **RODRIGO HASSEN ROSALES**

13.426.186-2

34 años

Tupungato 9883 Depto. 101, Vitacura, Santiago

(08)8460415

rodrigohassen@hotmail.com

Ingeniero Comercial con 6 años de experiencia, principalmente en funciones abocadas a la gestión de cartera de clientes, desarrollo y administración de productos y servicios, e implementación de estrategias de venta para la generación de nuevos negocios y captación de clientes.

Principales competencias; trabajo en equipo, excelentes relaciones interpersonales, flexible, dinámico y proactivo.

### **EXPERIENCIA PROFESIONAL**

|                       |  |
|-----------------------|--|
| <b>EMPRESA</b>        | <b>: LINK HUMANO (De la Cámara Chilena de la Construcción)</b> |
| <b>Cargo</b>          | <b>: Product Manager Zona Sur</b>                              |
| <b>Desde</b>          | <b>: 08/ 2012</b>  |
| <b>Hasta</b>          | <b>: Presente</b>  |
| <b>Ciudad Empresa</b> | <b>: Santiago</b>  |

### **Desempeño:**

A cargo de toda la zona sur del país comprendida desde Talca hasta Punta Arenas. Responsable comercial en la identificación, desarrollo e implementación de nuevos negocios de Outsourcing en empresas del rubro Industrial, Forestal, Salmonera, Sanitaria y Eléctrica entre otras, lo que considera entre otras funciones: la administración de cartera de clientes, generación de propuestas comerciales y técnicas, la participación activa en licitaciones ocupando un rol determinante es su elaboración y presentación.

#### **Logros:**

- Haber tomado el desafío de explotar y darle movimiento a una zona que nunca se había trabajado, generando los primeros negocios y flujos para LINKHUMANO, alcanzando una facturación por más de MM\$ 100 en lo que va de gestión.

❑ **EMPRESA** : **CAMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCION (CChC)**

**Cargo** : **Nuevos Negocios (OTIC)**  
**Desde** : **09/ 2010**  
**Hasta** : **07/2012**  
**Ciudad Empresa** : **Santiago**

**Desempeño:**

Responsable comercial en la identificación, desarrollo e implementación de nuevos negocios dentro de Organismo Técnico Intermedio para Capacitación (OTIC) perteneciente a la Cámara Chilena de la Construcción, lo que considera entre otras funciones: la administración de cartera de clientes, generación de propuestas comerciales y técnicas, la participación activa en licitaciones ocupando un rol determinante es su elaboración y presentación.

Logros:

- Adjudicación de la administración de la Franquicia Tributaria para minera Collahuasi.
- Aumento en un 5% la cartera de nuevas empresas adheridas al OTIC de la CChC.
- Conformación de alianza estratégica con OTIC Franco Chileno

❑ **EMPRESA** : **NEARTECHNOLOGY S.A.**

**Cargo** : **Product Manager**  
**Desde** : **03 / 2009**  
**Hasta** : **08/2010**  
**Ciudad Empresa** : **Santiago**

**Desempeño:**

Neartechnology es una empresa tecnológica dedicada a la investigación y desarrollo de tecnologías vinculadas con los datos, la información y telecomunicaciones. Me desempeñé como Gestor de Negocios, donde debía desarrollar e implementar estrategias de penetración en distintos mercados, desarrollar y gestionar propuestas de ventas con futuros potenciales clientes.

Entre mis funciones destacaron:

- Identificar oportunidades de negocios.
- Establecer y desarrollar relaciones comerciales
- Generar Plan Comercial

Logros:

- Haber gestionado y concretado el primer cierre de negocio con importante empresa de retail, lo que generó los primeros flujos y posicionamiento en esta industria.

❑ **EMPRESA** : **PARIS**

**Cargo** : **Jefe de Ventas**  
**Desde** : **1 / 2007**  
**Hasta** : **12 / 2008**  
**Ciudad Empresa** : **Santiago**

Desempeño:

París, Jefe de Ventas a cargo de departamentos de distintas áreas. Mi función consistió en administrar el funcionamiento del departamento, dando cumplimiento al plan de ventas y gestionando la eficiencia del recurso humano a disposición.

A su vez, tuve que realizar múltiples gestiones diarias en las que se pudieron destacar:

- Contactar a proveedores para la reposición y devolución de mercaderías.
- Contactar diariamente a Product Manager, Planner y compradores para realizar análisis de la gestión como así también tomar pedidos, realizar eventos, etc.
- Realizar análisis semanalmente a la competencia directa, detectando fortalezas y debilidades.

Logros:

- Cumplimiento y logro de metas propuestas, aumentando el margen de contribución en los departamentos a cargo.
- Posicionamiento del departamento dentro de la tienda y desarrollo de importantes ventajas competitivas, manejo de relaciones con clientes para la comercialización de los distintos productos.

❑ **ANTECEDENTES ACADEMICOS BASICO**

---

Colegio de Egreso : St Peter's School  
Año de Egreso : 1997  
Ciudad / Región : Viña del Mar – V Región

❑ **ANTECEDENTES ACADEMICOS SUPERIORES**

---

Carrera : Ingeniería Comercial  
Institución : Universidad del Mar  
Año Ingreso / Egreso : 2000 / 2005

❑ **INTERESES Y HOBBIES**

---

Deportes y pasatiempos: Seleccionado de Rugby, Universidad del Mar. Snowboard, Mountainbike, Bicicross, Trotar.  
Intereses Generales : Deportes, Tecnologías, inversiones, negocios.  
Idioma Inglés : Nivel medio

## ▣ RECOMENDACIONES

---

Sr. **Marcelo Tobar**, Gerente Comercial – **INVERTEC** – Cel: 9 458 8080

Sr. **David Froimovich**; Director – **NEARTECHNOLOGY S.A.** – Cel: 9 863 8474

Sr. **Cristián Hassen**; Vice President Cash Management – **Banco BBVA** – Cel: 9 837 0225