

RODRIGO HASSEN ROSALES

13.426.186-2

34 años

Tupungato 9883 Depto. 101, Vitacura, Santiago

(08)8460415

rodrighassen@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

EMPRESA : **LINK HUMANO (De la Cámara Chilena de la Construcción)**

Cargo : **Product Manager Zona Sur**
Desde : **08/ 2012**
Hasta : **Presente**
Ciudad Empresa : **Santiago**

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 en 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 en 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, Bicross, 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