

Cristián Andrés Saavedra Patiño

Relacionador Público Universitario - Universidad Santo Tomás

Diplomado en Gestión de Ventas - Universidad de Chile

Maestría en Coaching Ontológico – Newfield

Maestría en Negociación y Venta Consultiva

Fecha de Nacimiento

10 de Mayo del 1976

RUT: 13.055.098-3

Chileno, Casado con 2 hijos

Rio Loa 8665, Las Condes

Santiago, Chile

Cel: 540 560 49 Fijo 02 2 2020 967

casav76@yahoo.com

I. Presentación

Soy Coach Senior, Certificado Internacionalmente por la ICF y experto en gestión de Recursos Humanos. Tengo más de 20 años de experiencia laboral, donde he liderado, gestionado y conformado distintos proyectos en el área comercial y de gestión de equipos de alto desempeño, además he estado ligado a la gestión educativa y de capacitación. Actualmente soy emprendedor en Genera Capacitaciones, una pequeña OTEC y Consultora, pero expertos en Liderazgo de la Alta Dirección, en procesos de Negociación y D.O. A su vez soy profesor y relator de diversos cursos tanto en empresas como en instituciones de educación.

II. Experiencia Laboral

Marzo 2012 a la Fecha Genera Capacitaciones Gerente General y dueño.

Creo y desarrollo la empresa desde sus orígenes, con definición de políticas, normas ISO, estrategias comunicacionales, de cartera de clientes, contratación de personal, facturación, etc. con fuerte enfoque RSE y generar programas de liderazgo gerencial.

Enero 2011- Marzo 2012 Capacita CChC – Subgerente Comercial.

Líder del equipo de venta, responsable de la planificación y desarrollo de la Estrategia Comercial. Tanto RSE como Proyecto relacionados al gobierno. A cargo de la apertura de nuevas oficinas regionales, contratación del personal para las diferentes áreas de la empresa. Implemento metodología de ventas y negociación. Cargo reporta al Gte Gral.

Nov. 2007 –Enero 2011 Movistar - Account Manager Senior. Líder Proyecto Móvil Minería

Responsable del desarrollo de proyectos de Tecnología Móvil. Recibo 4 premios “Reconócame”, entregados por la Gerencia a ejecutivos de alto desempeño y gestión RSE. Subrogo a Subgerentes Comerciales Stgo. Lidero Proyectos Móviles para Minería, a cargo de equipo de 8 persona.

Nov. 2004 – Oct. 2007 CDT - Jefe Comercial Revista BIT.

Responsable y líder del equipo de comercial, de la creación y administración de la BD de clientes y CRM. Administro la información del Control de Gestión de la revista y de los eventos que esta realiza. Reporto al Director de esta.

Nov. 2003 – Oct. 2004 RIGG - Jefe de Desarrollo PDA Corporativo.

Desarrollo y lidero la jefatura del área de proyectos PDA corporativo. Quedo a cargo del equipo comercial y de desarrollo de 10 personas.

Mayo 2002 – Oct. 2003	Imation Chile - Consultor en Tecnologías IT. Desarrollo de procesos de asesorías consultivas a clientes sobre temas de IT.
Mayo 2000 – Abril 2002	RIGG - Coordinador de cuentas PDA corporativo. Ingreso como vendedor y asciendo a Ejecutivo de Cuentas Corporativas el mismo año. En el 2001 desarrollo y quedo a cargo del área de Soporte Técnico de Palm, además recibo ese mismo año el premio “Mejor Empleado del Año”. Capacito a los nuevos ejecutivos del área y quedo a cargo de Proyectos Corporativos PDA.
Mayo 1999 – Abril 2000	Continental Sales Company USA - Representante para Chile, Bolivia y Perú. Encargado de abrir oficinas, crear, desarrollar y ejecutar las políticas de la empresa en estos países. Reporte directo a CEO en USA.
Dic. 1998 – Abril 1999	Alto Las Condes Shopping Center - Práctica Laboral, Jefe Dpto. Cliente Interno Encargado de las relaciones Cliente-Mall. Calificado con nota 6,7.
Dic. 1993 – Dic. 1998	Wrangler. Empleado de local. Apoyo a las ventas de diversos productos de la marca tanto en locales de la empresa como en grandes tiendas. En época de estudio trabajo los fines de semana.

III. Experiencia Laboral Universitaria

1999	Investigación Docente para nueva maya de carrera de RR.PP. Se crea nueva maya con grado de Licenciado en Ciencias de la Comunicación.
1996 - 1999	<p>Ayudantía en las Cátedras de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Actualidad Nacional y Mundial, en carreras de RR.PP., Auditoría e Ing. Comercial. USTO • Relaciones Públicas. En carrera RR.PP. USTO • Relaciones Públicas. Carrera RR.PP y Periodismo. UNIACC • Derecho Carrera RR.PP. USTO.

IV. Estudios Universitarios

1995 - 1999	Relacionador Público Universitario Universidad Santo Tomás. Egresado con Distinciones Especiales
--------------------	--

V. Estudios Complementarios

Oct 2009 - Mayo 2010	Certificación en Maestría Venta Consultiva Compleja y en Negociación Avanzada Segundo Modelo de la Universidad de Harvard y negociación de Miller & Heiman (Master ejecutado para Movistar)
Dic. 2007 – Mayo 2008	Certificación Internacional Maestro Coach Ontológico. Newfield Network Chile e ICF (International Coaching Federation)
Marzo 2007 – Dic. 2007	Maestro en Coaching Ontológico. Newfield Network Chile
Abril 2005 – Dic. 2005	Diplomado en Dirección y Gestión de Ventas. Universidad de Chile.

VI. Seminarios y Congresos

Sept. 2010	Curso Comunicación y Relaciones Transparentes. Movistar.
Agosto 2010	Curso Método Avanzado: La estructura del Ajedrez. Movistar.
Junio 2009	Curso de innovación y Liderazgo. Movistar.

Mayo 2009	Curso de Venta Consultiva Miller & Heiman.
Oct 2008	Curso de Negociación Básica Según Modelo de Harvard.
Mayo 2008	Curso Liderazgo en equipos de alto desempeño. Movistar
Marzo 2008	Curso Manejo de Clientes Críticos. Movistar
Julio 2004	Curso "Ventas Consultivas". RIGG
Junio 2002	Curso "Procesos SPIN para venta Consulta". Imation Perú
Julio 2001	Curso "Ventas Consultivas". RIGG

VII. Otros Conocimientos

Computación:	Nivel avanzado en PDA, Windows, Office e Internet.
Idiomas:	Inglés nivel medio.
Países:	Recorridos por negocios Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, EE.UU. Panamá, Perú.
Social:	Trabajo desde los 12 años en procesos dentro de la Iglesia Católica con enfoque Social y desarrollo programas RSE consiguiendo financiamiento en empresas para emprender acciones para sacar gente de la extrema pobreza dándoles un oficio. Desarrollo Coaching gratuito en programas de apoyo Social y a Jóvenes entre 15 y 20 años.