

Ana Cristina Briceño Ramírez

Celular +56957356971
anabriceno22@gmail.com

RESUMEN

Ingeniero comercial de la Universidad Mayor. Amplia experiencia en rubro de retail gastronómico, con desempeño en franquicias de reconocimiento mundial. Expertiz en administración de sucursales, control de inventario, análisis de costos y manejo de equipos de trabajo. Desarrolla con habilidad el liderazgo, planificación y organización, enfoque de calidad y empuje de resultados en base a el logro de objetivos corporativos y optimización de resultados. Manejo avanzado del idioma inglés y manejo básico de alemán. Interés en el área de producción y operaciones.

EXPERIENCIA LABORAL

LA BARRICA CELTA

Enero 2023 a la fecha

Emprendimiento gastronómico con más de 10 años en el mercado. Actualmente cuenta con una dotación de 17 personas y se encuentra en proceso de reestructuración para su expansión.

Asesor de crecimiento y estructura

Enero 2023 a la fecha

Responsable de establecer procesos y estructura organizacional para el crecimiento de la empresa y posible expansión de la marca a nuevas sucursales. Además de planificar, organizar, dirigir y controlar todos los procesos financieros, organizacionales y productivos para mejorar la rentabilidad del proyecto.

- Implementé un sistema de control de costos para el negocio. Actualmente funcional al 100%.
- Acompañé el proceso de evaluación de un nuevo proyecto en el litoral central.
- Ejecuté un plan de disminución de costos en materias primas, bajando un 3% el costo variable promedio de la empresa.

JOHNNY ROCKETS CHILE

Marzo 2018 – Diciembre 2022

Es una cadena de restaurantes de comida rápida estadounidense, ubicada en 35 países y cuenta con más de 380 sucursales a nivel mundial. La franquicia en Chile cuenta con 26 sucursales a nivel nacional y con una dotación de 900 colaboradores.

Store Manager, Sucursal La Dehesa

Junio 2020 – Diciembre 2022

Responsable de la gestión del equipo de ventas, el stock en tienda e inventario, el control de la imagen y presencia del producto en la tienda y la supervisión del Visual Merchandising de la tienda. Además, velar por el cumplimiento de los KPI's e indicadores de venta para alcanzar los objetivos establecidos por la empresa.

- Aperturé la nueva sucursal de la dehesa, obteniendo durante los 3 años, una rentabilidad positiva durante todos los periodos (incluyendo pandemia).
- Estructuré un equipo de trabajo consolidado con muy baja rotación de personal, obteniendo 2 puntos menos que la rotación promedio de la franquicia.
- Elaboré un plan de marketing enfocado en la venta presencial del local, el cual fue puesto en marcha y aumentó las ventas en un 15% en los siguientes meses.

- Implementé un plan de reducción de tiempos para disminuir la espera en entrega delivery, el cual se acortó en 15 min por pedido, siendo modelo para el resto de las sucursales.

Entrenadora de franquicia

Enero 2022 – Diciembre 2022

Responsable del entrenamiento de Manager y Store Manager de la franquicia. Entrenamiento teórico y práctico entregado a postulantes al cargo o reentrenamiento de colaboradores, entregando información sobre procesos, procedimientos y comunicar los valores de la empresa.

- Elaboré más de 15 fichas técnicas para mejora de procedimientos en cocina. Todas fueron implementadas.
- Capacité a 7 Manager y 4 Store Manager en la empresa, con una evaluación de 6.8 sobre 7.
- Estandaricé el programa de entrenamiento para franquiciados con 3 manuales de buenas prácticas.

Manager

Marzo 2018 – Mayo 2020

Responsable de la administración de personal y supervisión de turnos, enfocado en el cumplimiento de estándares, procedimientos y atención al cliente en la sucursal.

- Implementé un plan para el aumento de la productividad del personal en turnos de alto impacto, el cual generó un aumento en las ventas de un 3% en los 3 periodos siguientes.
- Aporté al departamento de entrenamiento, herramientas y capacitaciones para mejorar la atención al cliente de las sucursales.
- Lideré el proyecto de mantención 0 en la sucursal de costanera, bajando el índice de trabajos pendientes por parte del equipo de mantención en un 60% en el periodo de 1 mes.
- Promoví estrategias de venta a través de metas específicas y estacionales para mejorar la atención al cliente, dando como resultado la premiación de 3 colaboradores por altos rendimientos en la franquicia.

FORMACION ACADEMICA

Ingeniería comercial	2023
Universidad Mayor	

Licenciada en ciencias de la administración de empresas	2022
Universidad Mayor	

Ingeniería en Telecomunicaciones – En pausa	2012 – En pausa
Universidad Simón Bolívar - Venezuela	