



Andrés García Izquierdo

Ingeniero Civil Industrial | Gerente Comercial

✉ andres.garcia.izquierdo@gmail.com

📞 (+56) 9 45696081

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/agarciaiz/>

PERFIL PROFESIONAL

Ingeniero Civil Industrial con amplia experiencia comercial en cargos directivos, especializado en incrementar el volumen de clientes a través del diseño de un plan de estrategias y políticas comerciales, la implementación de un método de coaching constante a ejecutivos y la generación de ambientes laborales saludables y colaborativos. Estas técnicas las he aplicado exitosamente en empresas multinacionales (Directv), medianas (Dantechne y Grupo Rioseco) y Startup (EdiPro), que corresponden a los rubros de telecomunicaciones, Industrias, tecnología y TI, respectivamente. Durante mi experiencia profesional he demostrado mi liderazgo dirigiendo equipos comerciales de más de 20 personas y equipos multidisciplinarios de áreas como marketing, proyectos, logística y postventa. Además, destaco por aumentar la fidelización de los clientes (reduciendo el CHURN), a través de la entrega de soluciones eficientes y la generación de negociaciones en ambientes de confianza.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

ASESOR COMERCIAL INDEPENDIENTE | RESCUEADMIN SPA

Sept. 2017 – a la fecha

Rubro: Inmobiliario | Actividad: Asesorías | Clientes: B2B | Ubicación: Chile/EE.UU

Fundador de empresa que realiza auditorías financieras y operacionales a comunidades habitacionales, servicios de backoffice a empresas de corretaje o administración de propiedades y asesorías comerciales a Pymes y Startups.

GERENTE COMERCIAL | GRUPO RIOSECO LTDA

Nov. 2018 – Sept. 2019

Rubro: TI | Actividad: Productos, servicios y proyectos TI | Clientes: B2B | Ubicación: Santiago

Director del área Comercial de las diferentes empresas del holding dedicado a la venta de servicios TI tales como: Software con metodología Agile, desarrollos web, integraciones, apps, servicios cloud entre otros. Adicionalmente, la compañía comercializa equipos de tecnología como por ejemplo: servidores, impresoras, workstation, laptops, accesorios y otros productos relacionados.

Funciones principales:

- Dirección de equipos multidisciplinarios (Venta, Proyectos, Logística y Marketing)
- Planificación del modelo comercial
- Diseño y control de estrategias comerciales
- Seguimiento y control de campañas de marketing
- Liderazgo y gestión de proyectos TI

Logros:

- ✓ Logré ventas trimestrales por \$268.750 USD, equivalente a un 25% más que el año anterior.
- ✓ Aumenté el margen de utilidad de productos de 12% a 19% y de proyectos de 25% a 35%.
- ✓ Mejoré la logística reduciendo los plazos de entrega de 72 a 24 horas.

GERENTE DE VENTAS | EDIPRO SPA

May. 2016 – Sept. 2017

Rubro: TI / Inmobiliaria | Actividad: Software tipo SAAS | Clientes: B2B | Ubicación: Santiago

Encargado de planificar y dirigir el área de ventas, marketing, postventa y capacitación en STARTUP de tecnología creadora de software tipo SAAS para comunidades de edificio, empresas de administración e inmobiliarias.

Funciones principales:

- Dirección de equipos multidisciplinarios
- Planificación del modelo comercial
- Control e implementación de ERP/CRM
- Definición y análisis de Forecast y KPI de ventas.
- Selección y coaching de ejecutivos

Logros:

- ✓ Desarrollé el plan comercial que llevó a la compañía a tener ventas anuales de (\$150.000 USD).
- ✓ Implementé CRM Hubspot que mejoró la productividad en un 70%

JEFE NACIONAL DE VENTAS | DANTECHNIQUE LTDA

May. 2015 – May. 2016

Rubro: Industrial | **Actividad:** Servicios y Equipos industriales | **Clientes:** B2B | **Ubicación:** Santiago

Encargado del área comercial y nexo principal entre el área de ventas y el área técnica en empresa líder en ventas de equipos y servicios de mantención industrial a nivel nacional.

Funciones principales:

- Dirección de equipos comerciales (8 ejecutivos).
- Generación de nuevos negocios.
- Manejo de cuentas clave para la compañía.
- Control de cumplimiento de objetivos.

Logros:

- ✓ Logré ventas anuales de \$825.000 USD, incrementando en un 35% respecto al año anterior.
- ✓ Incrementé en un 15% el volumen de clientes fidelizados en comparación al año anterior.

SUPERVISOR DE VENTAS | DIRECTV CHILE S.A.

May. 2013 – May. 2015

Rubro: Telecomunicaciones | **Actividad:** Televisión satelital | **Clientes:** B2B-B2C | **Ubicación:** Concepción

Encargado de dirigir equipo comercial en compañía multinacional del rubro de telecomunicaciones que ofrece la instalación de servicios de televisión satelital (DTH).

Funciones principales:

- Dirección de equipo de ventas (25 ejecutivos).
- Selección y coaching de ejecutivos.
- Manejo de sucursales y puntos de venta.

Logros:

- ✓ Logré disminuir en un 5% el Churn de ventas de los ejecutivos de mi zona.
- ✓ Superé en promedio en un 10% la meta de ventas definida por la compañía.

OTRAS EXPERIENCIAS LABORALES

ESPECIALISTA DE VENTAS MULTISKILL | NEXTEL CHILE S.A.

Dic. 2011 – Mar. 2013

Rubro: Telecomunicaciones | **Actividad:** Telefonía Celular | **Clientes:** B2B-B2C | **Ubicación:** Santiago

INGENIERO JUNIOR | CHILECTRA S.A (ACTUAL ENEL S.A.)

Dic. 2010 – Dic. 2011

Rubro: Energía/retail | **Actividad:** Equipos de climatización | **Clientes:** B2B-B2C | **Ubicación:** Santiago

EDUCACIÓN Y CURSOS

Ingeniería Civil Industrial | Universidad Mayor | Santiago | Año 2011

- ✓ **Curso de Inglés** | Norman Public Library | Norman OK, EE.UU | Año 2018
- ✓ **Curso de Administración de edificios** | CCC | Santiago | Año 2016
- ✓ **Curso de Coaching y Liderazgo** | Capacitación Corporativa | Concepción | Año 2014
- ✓ **Curso de Ventas y Negociación** | Deloitte Chile | Santiago | Año 2013

SOFTWARE

- ✓ **Manejo de CRM** | Hubspot | Zoho | Sales Force
- ✓ **Manejo de ERP** | Siebel | Sap | Táctica | Alegra | Odo | Manager
- ✓ **Manejo de Office** | Excel | Power Point | Word
- ✓ **Otros Programas** | Zendesk | Slack | Mailchimp | MacOS | Windows

Observación: Todos estos conocimientos son nivel intermedio o avanzado.

IDIOMAS



Español Nativo



Inglés Intermedio



Ruso Principiante