

ALFRED BUDSCHITZ

SANTA BERTA 4475, SANTIAGO
CEL/WHATSAPP : 5695118 4975
E-MAIL: ABUDSCHITZ@YAHOO.COM



DATOS PERSONALES:

Nombre: Alfred BUDSCHITZ
RUT: 14.670.332-1 (Nacionalidad austriaca)
Dirección: Santa Berta 4475, Lo Cañas, La Florida, Stgo,
Contacto: abudschitz@yahoo.com; 569 5118 4975 (cel/w'app)

ANTECEDENTES ACADÉMICOS:

Universidades:	(’88-’95)	Wirtschaftsuniversität (Ing. comercial), Viena,	Austria
	(’92-’93)	University of Illinois at Urbana/Champaign,	EEUU
Titulado:	(’95)	Magíster de economía y ciencias sociales	Austria

ANTECEDENTES LABORALES:

BRITCHAM (Camara Chilena Británica de Comercio):

(’14-’17) Gerente Operaciones / Membership Manager

Liderando el funcionamiento día a día de una de las cámaras bilaterales más prestigiosas de Chile con responsabilidad en producir Eventos, Publicaciones y Comités. Desarrollo de actividades comerciales y de valor agregado con *Sponsors* y *Patrons*. Manejo de contactos empresariales de más alto nivel (CEOs y ministros de ambos países).

Actividades estratégicas:

- Desarrollar primera participación activa de Britcham en Chile Day facilitando reuniones del Ministro de Obras Públicas con 4 grupos de inversionistas en Londres (reunión de 4 personas)
- Iniciar un acuerdo de capacitación entre Britcham y UK-Law Society (=colegio de abogados UK)
- Coordinación de visita de Lord Price (Min. of Foreign Trade) con el empresariado chileno en el contexto de la negociación de un acuerdo de tratado libre post-Brexit
- Creación y desarrollo de una revista nueva (Inside Britcham) y venta de publicidad para socios
- Responsable para la producción del libro “Doing Business in Chile” de 350 pag.
- Conducción y kick-off de más de 400 eventos en conjunto con nuestros socios principales
- Desarrollo de una nueva corporate identity, resultando en un aumento de la base de socios
- Negociar incorporación de nuevos socios emblemáticos (BAT, BUPA, JLT) como sponsors
- Proactivo desarrollo de nuevas fuentes de ingreso para la cámara
- Actividades de “lobbying blando” para socios principales (empresas tabaqueras / de licores)

ATM (Alta Tecnología Médica):

(’11-’13) Gerente Ventas

A cargo de las 3 fuerzas de ventas en los negocios de Oftalmología, Láseres clínicos y Urología con un total de 18 profesionales; elaboración, creación y negociación de propuestas públicas y privadas; implementación de un sistema de gestión de vendedores en SAP. Desarrollo de un sistema de balanced scorecard con métrica específica para cada negocio. Negociación de incorporación de nuevas marcas.

MINDUGAR:

(‘10-’11) **SubGerente Comercial**

Liderando la fuerza de venta de la empresa líder del rubro “equipamiento de bodegas industriales” en Chile. Creación de propuestas de valor en proyectos de ingeniería. Venta mensual: CLP 750 mio.

NESTLÉ CHILE:

(‘99-’02) **Jefe Desarrollo de Negocios área Refrigerados**

Implementación de actividades en conjunto con el Retail, creando un sistema de venta directa en ruta, abriendo y desarrollando 10.000 clientes nuevos para el negocio de los Refrigerados.

(‘02-’07) **Consumer Marketing Manager Maggi Congelados**

Desarrollo y lanzamiento de una gama de productos tipo IQF y de “Monoportions”; gestionar exportaciones a “Supermaxi” en Ecuador; negociaciones de compra de productos terminados a nivel regional.

(‘04-’08) **Jefe Nacional de Ventas Congelados Maggi**

A cargo de una fuerza de venta propia, de jefes zonales y de un departamento de Trade Marketing (aprox. 25 personas); negociaciones anuales con clientes claves

(‘08-’09) **Jefe de Unidad de Negocio Congelados Maggi**

Logro principal: Mejorar la rentabilidad del business unit “Congelados Maggi” en 38%, reestructurando la fuerza de ventas, el área logística, procesos internos e incorporando exportaciones.

ERNST & YOUNG CONSULTING - CHILE:

(‘98-’99) **Cargo de Manager**

Amplia experiencia como especialista en importantes proyectos de reingeniería, optimización de procesos y planificación estratégica en distintos ámbitos e industrias.

UNILEVER AUSTRIA:

(‘94-’95) **Especialista Trade Marketing**

Desarrollo de proyectos de Category Management y lograr a ser “Category Captain” en helados.

(‘95-’96) **Product Manager área comestibles**

Investigación de mercado y posterior lanzamiento de una gama de productos congelados premium

(‘96-’98) **International Key Account Manager** (Europa y América del Sur)

Responsable para todo del negocio de helados Bresler para Eslovenia y Croacia y del desarrollo de exportaciones nuevas a Sudamérica. Creación de marcas privadas para clientes en Suiza y Alemania.

(‘98) **Gerente Exportaciones**

Logro principal: Incorporación de una gama de platos preparados en EDEKA, la cadena de supermercados más grande de Alemania. Aumento de ventas en aprox. 250%.

MISCELÁNEO:

- Trilingüe (español, inglés, alemán)
- Pasaporte europeo
- Director de la Asociación de Austriacos en Chile