

Experiencia profesional

2013 a la fecha Grupo Cencosud

Cargo: Jefe Comercial

Función: El Jefe Comercial es el encargado estratégico de unir el mundo tiendas por departamento con el financiero, controlando, gestionando, supervisando, e implementado campañas para el logro de los objetivos planteados por la compañía. Aumentando tanto la cartera de clientes con tarjetas Cencosud en los locales asignados, como también la venta de los productos financieros asociados (Créditos de consumo para Banco Paris, Avance en Efectivo por caja en tiendas por departamentos (Paris, Easy, Johnson, Jumbo y Santa Isabel), Captación de Tarjetas Visa-Mastercard y Cencosud clásica). Responsable del control y seguimiento de las ventas en los diferentes departamentos de la tienda, para potenciar y detectar oportunidades de mejora. Entrega técnicas de venta y realiza feedback a cajeros y vendedores para aumentar y hacer más eficientes las ventas. Como gran logro destaco el aumento en 140% de la cartera de clientes con tarjeta Cencosud y cruce de productos del 80% (seguros asociados al crédito de consumo, cesantía, desgravámen, hospitalización).

2011-2013 Grupo Cencosud

Cargo: Sub Gerente

Función: La labor desempeñada es la de supervisar y gerenciar los distintos componentes y recursos para el funcionamiento eficiente y eficaz del supermercado a cargo, propiciando el aumento de ventas y bajando el nivel de mermas y costos, entre otras funciones.

1999-2011 Loreal Chile

Cargo: Supervisor Coordinador

Función: La labor desempeñada es la de supervisar e instruir sobre los temas comerciales, administrativos, laborales y de formación, al personal en punto de venta, también controlar el cumplimiento de la normativa laboral en puntos de venta, administrar calendario de trabajo (turnos mensuales), días libres, administrar y controlar las horas extras, participar en la selección y contratación del personal en punto de venta.

Distribución y supervisión de implementación de material PLV, mantención y actualización de base de datos, supervisar layout de muebles en punto de venta, informar incentivos, bonos, horas extras, etc. para el proceso de remuneraciones respecto al personal a cargo, realizar coaching sobre los conocimientos adquiridos en los puntos de venta.

Cristian Edgar Del Campo Soto

Formación académica

- 2016 Diplomado en Técnicas de Venta y Gestión Comercial**
eclass
Desarrolla las habilidades y competencias necesarias para gestionar y concretar ventas exitosas, con un enfoque en la satisfacción total del cliente.
Con lo cual mejoras tus habilidades en:
-Reconocer herramientas y técnicas útiles para concretar ventas, discriminando su utilización de acuerdo a la etapa del proceso de la venta con el fin de concretar cierres efectivos.
-Identificar la correcta aplicación de herramientas y técnicas necesarias para lograr acuerdos exitosos.
-Comprender el proceso de segmentación en el análisis de mercado e identificar variables utilizables en el desarrollo estratégico de posicionamiento y segmentación de clientes.
- 2005-2008 Ingeniero en Marketing**
DUOC UC
El Ingeniero en Marketing es un profesional especializado, con orientación al cliente y capacidad de análisis estratégico del entorno, lo que le permite dar una respuesta oportuna a las necesidades de la demanda nacional e internacional, en las diversas áreas de la especialidad. Es un profesional, cuyo desarrollo de habilidades blandas le permite ejercer liderazgo y colaborar en equipos con visión de futuro. Su formación ética integral es un factor diferenciador que le brinda la oportunidad de vivir en el día a día, el respeto por las personas, el medio ambiente y la sociedad.
- 1992-1994 Técnico Forestal**
DUOC UC
El Técnico Forestal está capacitado para colaborar en la administración de la producción forestal de acuerdo a las políticas de la empresa y a los procedimientos establecidos por el sector forestal, a través de procesos sustentables y a la normativa vigente. Este profesional estará calificado para supervisar las labores forestales de acuerdo al tipo de cultivo silvícola y especificar las operaciones y labores de producción.
- 1990-1991 Constructor Civil**
IP. Virginio Gómez (Universidad de Concepción)
El Constructor Civil es un profesional capacitado para administrar proyectos y supervisar obras de construcción de acuerdo a estándares de calidad definidos por el proyecto y la normativa vigente.

Cristian Edgar Del Campo Soto

Cristian Del Campo Soto

Martin de Zamora 6611
dpto 904, Las Condes

974799520 / 999728382
tidelca@hotmail.com

<https://cl.linkedin.com/in/cristián-del-campo-46547625>

Otros datos

Idiomas **Inglés:** Nivel Intermedio.

Informática **Excel.** Nivel Intermedio
 Power Point. Nivel Intermedio
 Access. Nivel Usuario
 Word. Nivel Intermedio
 Sap. Nivel Usuario

Otra Información

2002-2016: Producción de Eventos (Dueño de Productora Arma tu Fiesta)
www.tidelca.wix.com/armatufiesta
Organización de fiestas para empresas y colegios, ferias expositoras, Dee Jay, amplificaciones, para los siguientes clientes: Evento Woman Connection's en Casino Marina del Sol, Concepción; Evento Semana de la Belleza en las tiendas Falabella, Santiago; Desfiles de Moda para Palmers en tiendas Paris y Ripley.