

CARLOS BAYONA

cbayona2@yahoo.com - 9 85127933, 9 41569286 - www.linkedin.com/in/carlos-bayona-2017/

FINANZAS - IMPORTACION EXPORTACION – LOGISTICA

Ingeniero Comercial con Diplomados en Finanzas, Comercio Internacional y Logística.
Analista de Finanzas con experiencia previa de 15 años en **Importación, Exportación** y Logística. Antecedentes en los sectores Automotriz, Pesca, Electrónica, Frutas, Minería y en **Multinacionales**. Además de Finanzas y Comercio Exterior, tuve funciones de Compras, Ventas, Trader y Servicio al Cliente.

Al ingresar a mi última empresa, Ford Motor Company, gracias a mi **experiencia**, logre un buen **desempeño**. Por esto, fui reconocido como mejor empleado y recibí un aumento de sueldo del 33%.

En Comercio Exterior, reduje los costos de flete y rebaje los tiempos de tránsito para importaciones en periodo de crecimiento de operaciones. Más tarde, fui promovido a Finanzas. En Finanzas, reduje la extensión en horas del cierre de ventas a pesar de aumento en cantidad de facturación.

Ingles y Excel Avanzados. ERP SAP.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

FORD MOTOR COMPANY CHILE SPA.

Importador y mayorista de autos, camiones, accesorios y repuestos.

Analista de Finanzas – Facturación y Cobranzas / Tesorería y Pagos **(2013-2017)**

Cumpliendo plazos y normas rígidas, llevar múltiples tareas que en empresas más grandes las tienen varias personas. Además, seguimiento contable y financiero a operaciones de Comercio Exterior.

Funciones:

Facturar vehículos y cobrar la venta. Único analista a cargo del proceso y su seguimiento.
Asistir a Tesorería para bancos, pagos al exterior y a proveedores nacionales.
Contabilizar, analizar y reconciliar cuentas.
Analizar estado de cuentas por pagar.
Coordinar con bancos, Forum, Deloitte y Finanzas Ford del exterior.
Archivar documentos. Preparar reportes internos y al exterior.
Amplio uso de sistemas para Finanzas, Contabilidad y el sector Automotriz.

Logros:

- Apoyar crecimiento de ventas. Records de facturación: más de 2000 vehículos al mes.
- Reducir las horas de los cierres de ventas.

Asistente de Comercio Exterior y Venta de Repuestos. **(2002-2013)**

Como única persona en la empresa a cargo del comercio internacional con repuestos, tomaba decisiones ejecutivas en temas de importación.

Funciones:

Coordinar la logística de importación desde poner los pedidos hasta la distribución local.
Aprobar pagos a proveedores nacionales y del exterior.
Comprar a proveedores de productos y contratar servicios de transporte.
Apoyar supervisión de inventarios y bodega a cargo de operador logístico.
Preparar informes de gestión y auditoría interna.
Vender repuestos y dar servicio al cliente.

Logros:

- Reducción de tiempos de tránsito en 15%, fletes en 10% y gastos en 5%.
- Ahorros al reclamar facturación de proveedores y discrepancias de embarques. Varios %.
- Recuperar cliente insatisfecho: Hertz Rent a Car.
- Distinción al mejor empleado (2002) y promovido para traslado a Finanzas.

PESQUERA CAPRICORNIO S.A. (Perú). Gerente de Exportación.
Exportador de Harina y Aceite de Pescado.

(1999-2001)

Funciones:

Buscar compradores, negociar, vender, administrar contratos de exportación.
Asignar lotes para embarcar, planificar, efectuar y evaluar embarques,
Negociar cartas de crédito y cobrar exportaciones.
Amplia coordinación interna y externa con múltiples partes.

Logros:

- Manejar crecimiento de más del 100% del número de embarques.
- Embarques dentro de 24 horas de cerrado el contrato.
- Venta de todo el stock para el final de la temporada.

INTRA WORLDWIDE S.A. (Perú). Jefe Comercial.

(1998-99)

Trading coreana de artículos electrónicos, de seguridad, y maquinaria pesada usada.

Funciones: Seleccionar productos para importar y realizar ventas.

- Logros: Introducir nuevas marcas en el mercado.

PANASONIC (Perú) Asistente - Logística Internacional.

(1996-98)

Importador de electrónica. Exportador de aleaciones metálicas.

Funciones:

Programar y realizar importaciones y exportaciones.
Amplia experiencia en logística, documentación, transportes y aduanas.
Aplicar métodos de mejoramiento continuo.

- Logros: Optimizar costos y tiempos de tránsito.

EDUCACION

Diploma en Dirección Financiera (2017), Universidad de Chile.

Diploma en Operaciones y Logística (2013), Universidad de Chile.

Diploma en Comercio Internacional (1993), USACH.

Título Profesional en Ingeniería Comercial (Economía) (1998), Universidad Católica del Perú.

OTROS

IDIOMAS

Inglés - Avanzado.

SISTEMAS

ERP SAP MM FI, Softland, PeopleSoft y otros. MS Office (**Excel - Avanzado**).

FORTALEZAS Análisis, orden, coordinación, aprendizaje, integridad.

DEBILIDADES Pregunte en la entrevista.