

# Cristian Del Canto Arriagada

+56 9 7 985 2988

[cristiandelcanto@gmail.com](mailto:cristiandelcanto@gmail.com)

[cl.linkedin.com/in/cristiandelcantoarriagada/](http://cl.linkedin.com/in/cristiandelcantoarriagada/)

## RESUMEN

Magíster en Administración de Empresas, Ingeniero Comercial y Publicista.

Cuenta con diez años de experiencia profesional en el área comercial, en posiciones tales como Product Manager, Coordinador de Marketing y Trade Marketing en empresas del rubro de consumo masivo, retail, construcción y tecnología.

Posee experiencia concreta en posicionamiento de productos, estrategias promocionales, campañas de marketing y lanzamientos, entre otros. Destaca por su excelente manejo de proveedores, clientes, consumidores y canales, además de habilidades de liderazgo efectivo en la negociación.

Dominio avanzado de inglés.

## EXPERIENCIA PROFESIONAL

### Ejército de Chile

2014 - Presente

Asesora al Comando de Bienestar del Ejército en materias de finanzas, marketing y ventas.

### Stanley Black & Decker

2013 - 2014

Empresa multinacional fabricante de herramientas manuales, eléctricas y accesorios más grande del mundo. Cuenta con productos de calidad tanto para el hogar como para profesionales y tiene presencia en aproximadamente 100 países. Stanley Black & Decker es líder en el mercado en sus diferentes gamas de productos.

### Gerente de Productos

Reporta a Gerente de Negocios. Responsable por elaborar el plan anual de marketing de la línea Stanley a su cargo y la estrategia promocional por cliente. Actualiza el forecast mensual de ventas/compras y realiza el lanzamiento de nuevos productos.

- Introduje a cliente Sodimac nuevos productos (“special buys”) por US 1MM, lo que ayudó a sobrepasar el presupuesto del año 2013 (campaña navidad) y 2014 (campaña mes del maestro) en un 30%.
- Gestioné la incorporación de un nuevo cliente mayorista, lo que incrementó las ventas en un 15% durante Q1 2014 en dicho canal.
- Implementé un “Stanley showroom” en importante ferretería de Santiago, logrando aumentar en un 25% las ventas en ese local el año 2013 versus año anterior, además de la imagen de marca.

### Easy – Cencosud

2010 - 2013

Empresa retail perteneciente al holding Cencosud y que abarca dos grandes áreas: el hogar y la construcción. En Easy se manejan más de 35.000 artículos distintos, los que se pueden encontrar en las tiendas agrupados en categorías tales como, materiales de construcción, gasfitería, electricidad, pinturas, iluminación, herramientas, decoración y jardín, entre otras.

### Jefe de Productos

Reporta a Gerente de Negocios. Responsable por seleccionar el mix de productos a comercializar en cada categoría, negociar con proveedores, planificar la implementación de la propuesta en los locales y controlar la disponibilidad de sus productos.

- Definí y ejecuté planes de acción en la categoría de techumbres, tales como promociones especiales, cambio de mix y layout, que conllevaron a exceder en un 25% las ventas sobre presupuesto el Q4 de año 2012 y lograr así terminar +5% sobre budget en un muy difícil año.

- Ejecuté un plan de liquidación de obsoletos, logrando reducir en un 15% el costo de inventario en mis líneas a cargo el año 2011, período donde existía un alto stock en obsolescencia. Esto, mediante actividades en el PDV y acciones coordinadas con el área de Venta Empresa Easy.
- Implementé reuniones T2T (Top-to-Top) con los Gerentes Comerciales de los principales proveedores de mis categorías Acero y Techumbres, revisando planes de sell in, sell out, días de stock, market share, peso en el mercado, visibilities y agenda conjunta durante el año 2011.

### **Newell Rubbermaid**

**2008 - 2010**

Empresa multinacional de consumo masivo, con ventas aproximadas de 6 billones de dólares anuales y un fuerte portafolio de marcas entre las cuales destacan Liquid Paper, Papermate, Parker, Sharpie, Graco, Irwin y Rubbermaid.

### **Coordinador de Marketing**

Reporta a Gerente Comercial. Responsable por desarrollar e implementar el plan anual de marketing de su línea a cargo. Analiza el impacto y rentabilidad de las acciones promocionales, maneja el presupuesto del área e imparte capacitaciones a los clientes internos y externos.

- Implementé un sitio web para la campaña “Back to School 2009”, incrementando las ventas en un 25% sobre presupuesto durante el Q1 de ese año, que es la época más importante y con más alto budget.
- Lideré un plan de capacitaciones en clientes tradicionales (librerías) durante el segundo semestre del año 2009, lo que aportó para sobrepasar en un 15% el presupuesto anual en este canal.
- Negocié junto a Initiative (agencia de medios) diversos placement y concursos en programas con canales de televisión y radio, mediante metodología de “canje”.

### **Kellogg Company**

**2006 - 2008**

Empresa multinacional de consumo masivo. Sus líneas de productos se concentran básicamente en cereales y snacks. En Chile es segunda marca, a diferencia de otros 152 países donde es líder de mercado absoluto.

### **Analista de Trade Marketing**

Reporta a Gerente de Marketing y Trade Marketing. Responsable por implementar el plan anual de trade, velar por el diseño y gestión de góndolas en supermercados, y realizar rutas más capacitaciones a reponedores y promotoras.

- Generé un nuevo concurso para el equipo de ventas a nivel nacional, que consistió en vivir la experiencia de acompañar a la selección chilena a la Copa América de Venezuela 2007. El resultado fue que viajaron 6 vendedores que sobrepasaron el target de crecimiento en ventas durante cuatro meses que duró el concurso, creciendo en ventas un 18% sobre el plan.
- Diseñé un nuevo plan de rutas para reponedores, lo que significó hacer más eficiente su trabajo en un 20% el año 2007, logrando cubrir una mayor cantidad de salas en menor tiempo y mejorando el clima laboral.
- Elaboré e implementé un “Kellogg’s Team” con promotoras, diversos concursos y actividades en la cadena de supermercados Cencosud a nivel nacional, aumentando las ventas un 30% versus budget durante Q1 del 2006.

## **EDUCACION**

MBA, Universidad Finis Terrae.	2014
Ingeniero Comercial, Universidad Finis Terrae.	2012
Publicista, Instituto Profesional Duoc Universidad Católica.	2003
Educación Básica y Media, Colegio Craighouse.	1998

## **OTROS ANTECEDENTES**

Chileno, casado, una hija.  
Conocimientos de Microsoft Office, SAP y Nielsen.