

CRISTIAN ALBERTO ZÚÑIGA SEPÚLVEDA

Simón Bolívar N° 4567, Depto 33. Ñuñoa

(56 9) 6 473 9881

criszuse@hotmail.com

Resumen Profesional

Ingeniero en Comercio Internacional con más de 9 años de experiencia en áreas de comercio exterior, logística, negocios internacionales y ventas para importantes empresas de los rubros industrial y comercial. Profesional con experiencia internacional, proactivo, sociable, habituado a actuar en entornos multiculturales, flexible y comprometido con las empresas en las que se desempeña. Principales logros son la venta de un equipo dentro de los dos primeros meses en Colombia, generar proyectos por más de €1.500.000 en los últimos dos años, y proporcionar nuevas cuentas para la compañía.

Antecedentes Laborales

MAREL ANDINA S.A.S BOGOTÁ, COLOMBIA.

ENE. 2014 – MAR. 2015

Key Account Manager para la industria cárnica:

- En relación a los resultados obtenidos desempeñando esta posición en Chile, es asignado para la apertura de mercado en Colombia en la venta de soluciones de equipos, sistemas y servicios avanzados para las industrias del procesado de carne.
- Esto incluye un estudio y evaluación de la industria cárnica, detectar necesidades del mercado, generar contactos con colaboradores, realización de actividades publicitarias y campañas de mails junto con el área de Marketing, participación en ferias, identificar y contactar potenciales clientes.
- Gestiona visitas guiadas con clientes a diferentes plantas de proceso, donde están instaladas las soluciones de la empresa, con el fin de que puedan interiorizarse de las nuevas tecnologías.

Principales logros:

- Primera venta de equipo dentro de los dos primeros meses por un monto de €105 mil.
- Proyectos generados para diferentes líneas productivas por un valor de €700 mil.
- Posicionar la marca de la empresa al conseguir 30 nuevos prospectos en diferentes ciudades.

MAREL CHILE S.A. SANTIAGO.

MAR. 2012 - DIC. 2013

Key Account Manager Mar. 2013 – Dic 2013

- Responsable comercial de cuentas para la venta de soluciones de equipos, sistemas y servicios avanzados para las industrias del procesado de carne, ave y productos elaborados.
- Asesorar a las empresas en base al análisis de las necesidades de proceso, producto, capacidades y limitaciones.
- Responsable en la realización del presupuesto de venta mensual y anual en volúmenes y márgenes.
- Seguidores en las consultas de ventas, identificar y contactar potenciales clientes.

- Responsable en la negociación de precios, condiciones de venta y acuerdo de servicio técnico.
- Generar fidelización de los clientes para medir su satisfacción con las soluciones de la compañía.
- Facilitar y apoyar el proceso de ventas para proyectos “llave en mano”.
- Representación en ferias nacionales e internacionales y contribuir en acciones de Marketing.

Principales logros:

- Estar a cargo en proyectos de soluciones para línea de empaquetado de las principales cuentas Sopraval y Ariztía, por un monto equivalente a un €1.000.000.
- Retomar y mejorar las relaciones con clientes claves, tales como el Holding Agrosuper y Ariztía.

Sales Support Mar 2012 – Feb 2013

- Encargado de entregar información de las ventas al departamento contable y la solicitud de equipos en el exterior, en conjunto con las actividades de importación, cotización de servicio de los diferentes agentes, logística y recepción.
- Administrar el servicio al cliente, atención en la post venta y gestión de cobranza.
- Apoyar al área comercial.
- Apoyar las acciones de marketing y participación en ferias nacionales e internacionales.

Principales logros:

- Mejorar y reducir los costos en un 10% en la importación y traslado de los equipos.
- Disminuir los tiempos en la entrega de información en un 50% entre los comerciales - contabilidad - clientes.

PROGRAMA WORKING AND HOLIDAY VISA. NUEVA ZELANDA

Nov. 2010 - Nov. 2011

Con el objetivo de estudiar inglés.

MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY (MSC). SANTIAGO.

AGO. 2010 - OCT. 2010

Cost Control:

- Responsable del costo relacionado en la recepción, atraque y despacho de naves en los puertos chilenos.
- Encargado de recopilar información sobre los costos de proveedores que prestan servicios a la organización, en aspectos logísticos de traslado de contenedores.

Principales logros:

- Realizar estudio sobre los precios de los servicios en los principales puertos de Chile, tales como Iquique, Valparaíso y Coronel, logrando reducir los costos operacionales en un 15%.

Coordinador Comercio Exterior Jul. 2007 – Jul. 2010

- Responsable de coordinar y revisar las órdenes de compras en madera aserrada, remanufactura y plywood, de diferentes países, gestionando todos los procedimientos logísticos en relación a: Planta, puerto, embarque y servicio post-venta.
- Administrar ventas en consignación, cartas de crédito y cobranzas directas.
- Desarrollar la programación de embarques mensuales y ciclos de producción.

Principales logros:

- Coordinar con éxito un equipo de trabajo de 3 personas para cobros de clientes morosos generando una disminución sustancial en las deudas de los clientes a la organización, como también un estricto control y seguimiento de líneas de crédito, facturación de exportaciones y costos bancarios.
- Participar en un proceso de importación de maquinaria con carta de crédito compleja solicitada por el área de gerencia de operaciones cumpliendo con los plazos de entrega.

Supervisor Comercio Exterior Ene. 2006 – Jun. 2007

- Responsable de gestionar los procesos comerciales en relación a venta con carta de crédito para el mercado asiático, revisión de documentos de embarque, servicio al cliente, control de cobros, y servicio de post – venta.
- Encargado de coordinar la logística en entregar los productos a los diferentes puertos de embarques cumpliendo con plazos programados.

Principales logros:

- Disminuir los tiempos en un 60% en la entrega de documentos de embarque a los clientes reduciendo costos de operación en la importación de los productos.
- Mejorar la relación con los clientes en los procesos disminuyendo los reclamos en un 90%.

Antecedentes Académicos

2001 – 2005 **Ingeniería en Comercio Internacional, con el grado de licenciado en comercio internacional**
Universidad Tecnológica Metropolitana, Santiago.

- Por mérito académico cursa carrera con beca Mineduc.

Información Adicional

Idioma Ingles oral y escrito, nivel intermedio

Ventas Marel Value Selling Process, Marel Dinamarca (2014)
Intermediate Sales Seminar, Marel Islandia (2013)

Software MS Office (Word, Excel, Power Point), nivel intermedio.
Sistema Sales Force CRM. Nivel Intermedio.