

**CRISTIAN ALBERTO ZÚÑIGA SEPÚLVEDA**  
Símon 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.
- Seguimientos 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.

**MEDITERREAN 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	<b>Ingeniería en Comercio Internacional, con el grado de licenciado en comercio internacional</b> Universidad Tecnológica Metropolitana, Santiago. • Por mérito académico cursa carrera con beca Mineduc.
-------------	---

---

**Información Adicional**

---

<b>Idioma</b>	Ingles oral y escrito, nivel intermedio
<b>Ventas</b>	Marel Value Selling Process, Marel Dinamarca (2014) Intermediate Sales Seminar, Marel Islandia (2013)
<b>Software</b>	MS Office (Word, Excel, Power Point), nivel intermedio. Sistema Sales Force CRM. Nivel Intermedio.