

## ENZO RODRÍGUEZ ALEXANDRE

13.420.910-0

04 de Septiembre de 1978

Ingeniero Hayatt 771, Maipú

(56 9) 78569343

[enzo.rodriguez.alexandre@gmail.com](mailto:enzo.rodriguez.alexandre@gmail.com)

---

### Resumen Profesional

---

Ingeniero comercial de la Universidad Bernardo O'Higgins, Magister en Política comercial y Estrategia internacional por la Universidad de Chile, con más de 5 años de experiencia en empresas de los rubros servicios de cobranza y servicios financieros. Se ha desempeñado principalmente en las áreas de administración y finanzas, contabilidad y comercial. Profesional que destaca por su liderazgo, trabajo en equipo y capacidad de análisis económico.

---

### Antecedentes Laborales

---

**Cámara de Comercio de Santiago.** Santiago. Enero 2012 – a la fecha  
**Investigador Externo Freelance**

- Generar estadísticas macroeconómicas y sectoriales para la gerencia de estudios de la cámara.
- Generar estadísticas y estudios sobre comercio internacional de Chile con los distintos acuerdos comerciales.

**Analista Financiero Senior- JELDWEN Chile**  
**(Reemplazo post natal)**

Enero 2016 – Junio 2016

- Generar reportes financieros a la Gerencia General en Chile y a la casa matriz en Estados Unidos.
- Generar informes de gestión de la empresa para las distintas gerencias de la compañía en Chile y en Estados Unidos.
- Control presupuestario
- Generar estadísticas sobre gastos, ventas, productividad y resultados.
- Generar estadísticas y participar activamente en cobranzas y proveedores.
- Control de Activo Fijo.
- Normativa SOX.
- Controlar los KPI de las diferentes áreas

**Logros:**

- Generar y controlar nuevos KPI's sobre productividad y resultados.
- Disminución de los Overheads en un 5% gracias a la implementación de nuevos métodos de control.
- Disminución de la cartera vencida en un 30% gracias a la implementación de nuevos métodos de cobranzas.
- Implementación de sistema SQDCI
- Disminución de los DSI, DPO en 20% en el 2016.
- Fortalecer la comunicación entre Estados Unidos y la empresa en Chile, en lo referente al departamento de Finanzas.

**Jefe venta FOREX- FIBOGROUP**

Enero 2014 – Enero 2016

**Funciones:**

- Dirigir y controlar el personal del departamento comercial de FIBOGROUP.
- Elaboración y administración presupuesto del departamento.
- Posicionar la marca FIBOGROUP en Chile, Perú y Colombia.
- Selección de proveedores de servicios.
- En Enero de 2015 Fibogroup cerró sus operaciones en Chile.

**Logros:**

- Logré aumentar la cartera de clientes en 3 veces durante los primeros 6 meses de gestión.
- Introducir los productos forex en el segmento universitario.
- Reduje la tasa de reclamos de clientes en un 50%.
- Implementé un sistema y protocolos para el control de los depósitos en moneda extranjera acorde a la normativa chilena.

**ICETEL. Santiago.**  
**Project Manager**

Octubre 2012 – Diciembre 2013

**Funciones:**

- Administrar las actividades del equipo de ingenieros involucrados en el proyecto, de los inspectores de obras y de los contratistas para la correcta ejecución del proyecto UM de Entel, cumpliendo con los plazos establecidos.
- Administrar los recursos propios del proyecto, los cuales eran entregados por la jefatura del proyecto UM.
- Generar estadísticas de ejecución de las actividades diarias, órdenes de trabajo, control del personal.
- Elaboración de propuestas a licitaciones públicas.

**Logros:**

- Logré conseguir la reducción y corrección de los rechazos en la entrega de los sitios en un porcentaje cercano al 80% en 3 meses, considerando que los 350 rechazos se arrastraban del año 2010.
- colaboré en el proceso de certificación del área bajo la norma ISO 9001, levantando procesos, identificando puntos críticos y proponiendo mejoras y KPI's.

**Independiente. Santiago.**  
**Consultor de empresas**

Diciembre 2010–Octubre 2012

- Asesoría en materias financieras, control de gestión, control de inventarios, procesos administrativos.
- Asesoría a empresas en COMEX en productos agrícolas e industriales.

**RyA y Cia. Ltda. Santiago.**  
**Jefe de Administración y Finanzas**

Enero 2005 – Diciembre 2010

**Funciones:**

- Administración del personal estable y transitorio de la empresa.
- Elaboración y administración presupuesto del departamento.
- Elaboración y revisión de propuestas a licitaciones públicas.
- Liderar equipo de cobranza
- Gestionar los estados de pagos de la empresa.
- Supervisión, revisión y autorización de los estados financieros de la empresa.
- Mantener relación con los bancos y operaciones financieras.

**Logros:**

- En este cargo logre reducir la cartera vencida en un 80% en el primer año, a raíz de lo anterior logre implementar protocolos y procesos para mantener los incobrables en torno al 10%.
- En este cargo logre reducir la cartera vencida en un 80% en el primer año, a raíz de lo anterior logre implementar protocolos y procesos para mantener los incobrables en torno al 10%. Implementé todo el sistema de pagos para los contratistas y personal transitorio utilizado para cada proyecto.

**MSC Mensajería (Emprendimiento). Santiago.**  
**Dueño**

Agosto 2003 – Julio 2005

- Captación de clientes, administración de la fuerza de venta, formación de y capacitación de la fuerza de venta.
- logré cerrar acuerdos con grandes clientes del rubro supermercados y ventas por internet.

---

**Antecedentes Académicos**

---

2013 – 2014	<b>Magister en Política Comercial y Estrategia Internacional</b> Universidad de Chile, Santiago
2012 – 2012	<b>Diplomado en Política Comercial</b> Universidad de Chile, Santiago.
1999 – 2004	<b>Ingeniero Comercial</b> Universidad Bernardo O'Higgins, Santiago

---

**Información Adicional**

---

**Idioma** Inglés oral y escrito, nivel avanzado.

**Software** MS Office, nivel avanzado.  
Excel, nivel avanzado  
MS Project, nivel avanzado  
SPSS, nivel avanzado  
SAP F/I, nivel medio.  
Softland, nivel básico  
Visual basic, nivel avanzado

**Normas** ISO 9.001  
ISO 14.001  
OHSAS 18.001

**Seminarios y Cursos**

2013 Curso Comercio de Servicios catedra WTO, Pontificia Universidad Católica del Perú.