

Ingeniero Comercial

Grado académico: Licenciado en Ciencias de la Economía y la Administración de Empresas

Perfil Profesional

Como profesional titulado de la carrera de Ingeniería Comercial poseo una sólida formación en áreas como Ciencias Económicas, a nivel Microeconómico, Macroeconómico y Modelamiento cuantitativo; y en Ciencias Empresariales, con énfasis en las áreas de Finanzas, Marketing, Recursos Humanos y Gestión Estratégica. Así mismo, tengo una amplia preparación en Ciencias Básicas (Matemáticas, Cálculo, Álgebra y Estadísticas) y manejo de herramientas computacionales e idioma Inglés. Como Ingeniero Comercial de la UCN, he desarrollado competencias tales como: liderazgo, capacidad emprendedora, habilidades comunicacionales y de toma de decisiones. Además, soy capaz de realizar trabajos en equipo y adaptarme a distintos escenarios.

Soy un profesional preparado para contribuir a la gestión organizacional y al desarrollo regional y nacional. Ello a través de las habilidades y competencias que he ido desarrollando, donde puedo demostrar mi capacidad de análisis para identificar problemas e implementar mecanismos de soluciones, adaptándome con facilidad a distintos equipos de trabajo.

Empático, con seguridad y confianza en sí mismo, con habilidad de autoaprendizaje, comunicación e interacción social y con un alto espíritu de colaboración.

Capacidad 1 / Área 1

Habilidades: Proactivo

Experiencia: Mi desempeño en cada una de las labores que he realizado ha sido cumplida con más de lo que se pide, aportando ideas, organizando y hacer las gestiones necesarias para lograr el máximo de eficiencia.

Logros: En SERCOTEC realizo organización de bodega detallando cajas y archivos traspasándola a una base de datos. Para Prolimit LTDA. Gestión de planillas Excel para mayor eficiencia de varias funciones administrativas y contables.

Capacidad 2 / Área 2

Habilidades: Trabajo en equipo.

Experiencia: Todos los trabajos de experiencia.

Logros: Formar equipos sólidos de venta, buen ambiente laboral y confianza en equipo a través de la motivación.

Esteban Lei- Bun Hafon Maxwell

16.488.907-6

03/SEP/1986

Ciudad de origen: Tocopilla

Travesía del Cerro # 3009,
A-22, Jardines del Sur
Antofagasta

(55)812799/(55) 955141 /

(09)65960266

esteban.hafonmaxwell@gmail.com

Experiencia profesional

Agosto 2012 – Enero 2013: METLIFE S.A.

Cargo: Asesor de protección, inversión y ahorro.

Función: Realizar análisis de necesidades a clientes para luego orientarlos en temas respecto a inversión para seguros de salud, protección. Además asesorar a los clientes en inversión a los distintos fondos que ofrece la compañía, para ahorros de mediano y largo plazo (APV, ahorros universitarios, etc.), atento cada día a las variaciones y rentabilidad que ofrece cada uno de ellos, así como a las variaciones de los índices económicos (IPC, IPSA UF, etc.) para entregar un buen servicio a la cartera de clientes propia.

Abril – Julio 2012: SERCOTEC.

Cargo: Estudiante en práctica y apoyo administrativo.

Función: Gestión en evaluación de planes de negocios y asesoría en proceso de postulación a proyectos del gobierno.
Realizar charlas informativas y orientadoras de postulaciones para proyectos nuevos dirigido a empresarios y emprendedores en conjunto con Fundación Minera Escondida.

Julio 2010 – Febrero 2012: PROLIMIT LTDA.

Cargo: Vendedor Part-time, apoyo administrativo y trabajos particulares.

Función: Desempeño como vendedor part-time, llegando a ser personal de confianza realizando múltiples tareas que respectan a la profesión: Plan de negocios, inventarios, estrategias, gestiones, libros diarios, funciones administrativas, etc.

Marzo-Julio 2011: UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS.

Cargo: Ayudante de las asignaturas Microeconomía I y Cálculo.

Función: Realizar la parte práctica de la asignatura; ejercicios y repasos de la materia y clases extras de consultas para las pruebas programadas (cátedras).

Agosto-Diciembre 2010: MACHINESHOP LTDA.

Alumno integrante del programa Universitario vínculo Universidad Empresa, implantado por el curso de Dirección estratégica, en donde se desarrolló la reingeniería a una empresa (PYME) en todas sus áreas, enfocándose especialmente en la gestión administrativa y contable de la empresa.

Se desarrolla un manual organizado de la compra – venta de los servicios y todos los protocolos que corresponden al proceso.

En cuanto al marketing, se diseñó una página web, anuncios en radios, presentaciones vía e-mail, etc.

Se realiza análisis financiero detectando en dónde se encontraban las pérdidas de la empresa y las consecuencias que éstas iban a provocar a futuro por mala gestión contable.

Formación académica

2004:

Enseñanza básica y media completa realizadas en Colegio Sagrada Familia, Tocopilla.

2005-2006:

Ingeniería Civil Industrial, Universidad Católica del Norte.

2007 - 2012

Ingeniería Comercial, Universidad Católica del Norte, Titulado.

Otros datos

Idioma inglés: Nivel avanzado (escrito y hablado).

Computación: Excel, nivel medio.
Programas de presentaciones Power Point y Prezi, nivel avanzado.
Word, nivel avanzado.