

Francisco Javier Stuardo Donoso

Dirección: Camino de la Nieves #1555, Las Condes, Santiago

Celular +56999987173

Email: franciscojavierstuardo@gmail.com

Resumen

Comercial con trayectoria en empresas multinacionales en gerenciamiento de áreas de negocios. Proactivo, ordenado, analítico, con fuerte enfoque en la obtención de resultados y cumplimientos de metas. Especializado en el control de la gestión comercial mediante indicadores, la conformación de equipos de altos rendimientos, dirección e implementación de estrategias comerciales y en la captación de oportunidades.

Información Personal

Nacionalidad : Chilena
Fecha de nacimiento : 19 / Julio / 1970 (46 años)
Rut : 8.514.367-0
Estado Civil : Casado
Hijos : 2 (16 y 12 años)

Educación

Universidad : Universidad Mayor
Ingeniera de Ejecución Industrial
1992-1996

: Universidad de las Américas
Ingeniería Comercial
1989-1990

Enseñanza Básica : Colegio de los Sagrados Corazones Padres Franceses, Alameda
1976-1988

Antecedentes Laborales

2016 Ago a la fecha : Gerente Comercial Sea Box / Grupo DYCSA

Responsable de la gestión comercial e implementación de la estrategia próximo quinquenio. Debe definir e implementar estrategias de posicionamiento y crecimiento en el corto y mediano. Reporta al Gerente General.

2014 Ago a 2016 Ago : Gerente Comercial Chile SpaceWise / Grupo DYCSA

Responsable de la gestión comercial nacional, 12 agencias, en los aspectos relacionados con la venta y gestión estratégica y comercial. Debe definir e implementar estrategias de posicionamiento y crecimiento en el corto plazo. Gestiona joint venture con empresa americana Sea Box. Reporta al Gerente General.

2012 Ago a 2014 Jun : Sub Gerente Comercial Sabinco / Grupo Ultramar

Responsable de la gestión comercial en los aspectos relacionados con ventas, marketing, planificación, gestión estratégica y comercial. Debe definir e implementar estrategias de posicionamiento y crecimiento en el mediano y largo plazo con fuerte foco en incrementar la rentabilidad del negocio a su cargo. Reporta al Gerente General.

Principales desafíos del cargo:

- Responsable del estado de resultado (Profit and Loss) de la unidad de negocio, debiendo cumplir con las metas de rentabilidad y gestión de ventas.
- Responsable de definir e implementar estrategias para la administración de los esfuerzos de ventas de la compañía, mejorando su posicionamiento y participación en el mercado.
- Responsable junto con la Gerencia General de la definición e implementación de las estrategias de mediano y largo plazo de la compañía, acorde a los lineamientos globales del grupo.
- Definir e implementar las estrategias del negocio para el período 2013-2014 con fuerte foco en el crecimiento y consolidación a nivel nacional con 11 agencias a cargo.
- Generar estrategias de precios, segmentación y desarrollo de propuestas de valor que permitan maximizar la rentabilidad de la cartera de clientes.

- Asegurar la rentabilidad de los accionistas para los proyectos de inversión, siendo su seguimiento a través de KPI y control de gestión.

2012 Ene a 2012 Jun : Gerente Comercial Brasil / TecnoFastAtco

Responsable de la gestión comercial y posicionamiento en mercado Brasileño. Debe definir e implementar estrategias de crecimiento en el corto y mediano. Responsable de armar equipo comercial y apoyar la gestión. Reporta al Gerente General Chile.

2008 Oct a 2012 Ene : Jefe de Ventas Nacional / TecnoFastAtco

Responsable de la gestión comercial nacional a cargo de 8 vendedores. Responsable de la apertura de sucursales Talcahuano, Antofagasta y Copiapó. Apoya gestión comercial de sucursal Perú. Ventas anuales sobre USD10.

2006 Oct a 2008 Oct : Ejecutivo Comercial TecnoFastAtco

Responsable de la captación de nuevos cliente y consolidar cartera actual. Gestión comercial enfocada en la atención de solicitud y posterior Cotización.

1997 – 2006 : Emprendedor

Durante este período tuve la representación de una empresa canadiense de estructuras metálicas (galpones), donde ofrecí los servicios de obras civiles, montaje de galpón y sus revestimiento. Vendí más de 80.000m2 y realicé proyectos desde Antofagasta a Quellón. Ventas entre 2002-2006 sobre m USD6.

Entre los años 1997 al 2002 trabajé con distintos cargos en empresa constructora familiar.

Área de Conocimientos

Computación: Microsoft Office (nivel avanzado), SAP, Salesforce, otros

Idiomas:

- ✓ Portugués: Medio-Avanzado
- ✓ Inglés: Básico (Actualmente realizo clases particulares para alcanzar nivel avanzado)