

FELIPE SAN MARTÍN ORTÚZAR

Reina Victoria 6984 G - La Reina

+56 9 98422621

felipe.sanmartin.13@gmail.com

RESUMEN

Profesional con MBA y amplia trayectoria en cargos ejecutivos y gerenciales dentro del área comercial, retail y operaciones. Habilidad desarrollando planes comerciales, liderando equipos de ventas (wholesale y retail), responsable por gestión de tiendas propias y puntos de ventas indirectos, desarrollo canales de ventas; manejo y negociación con clientes; apertura de nuevos puntos de distribución y, elaboración de planes de eficiencia en costos y control de gastos. Capacidad de liderazgo para equipos multidisciplinarios y en ambientes de presión. Experiencia comercial para productos tangibles e intangibles. Capacidad de creación, reestructuración, selección y capacitación de equipos de trabajo y fuerza de ventas.

Orientado al cumplimiento de objetivos, proactivo, auto motivado y gran capacidad de resiliencia.

EXPERIENCIA LABORAL

2013 a la fecha

APM Limitada.

Rubro: Asesoría y Estudio Riesgos Naturales

Cargo

Gerente Comercial

Responsabilidades: Desarrollo de la estrategia comercial, estudio del mercado y competencia, búsqueda nuevos clientes, negociación con la gran minería y empresas de energía. Desarrollo estrategia de promoción y marketing.

2012 - 2013

Bata Chile S.A.

Rubro: Calzado

Cargo

Supervisor de Operaciones (División Retail)

Responsabilidades: A cargo de 15 tiendas premium distribuidas entre Santiago y V región. Responsable de rentabilizar negocio, supervisión de las ventas, de manejo de recursos humanos, de presupuesto operacional y de la negociación con proveedores y clientes internos. Implementar estrategias comerciales y de marketing en los puntos de ventas. **Logros:** Cumplimiento de 101% respecto de presupuesto y 123% en ventas en relación periodo anterior.

2011 - 2012

María Fernanda Vázquez Limitada (Northland)

Rubro: Vestuario y accesorios Outdoors

Cargo

Gerente Comercial

Responsabilidades: Desarrollo de la estrategia comercial, definición de políticas de ventas, gestión de tiendas propias, negociación con cartera de clientes, concreción de negocios especiales con empresas mineras y medios de comunicación, búsqueda de nuevos clientes a nivel nacional y, establecimiento de canales alternativos de venta (productos discontinuados), definición de mix de productos, realizar estudios de mercado y competencia directa. **Logros:** crecimiento en ventas de un 60% y un 30% en nuevos clientes.

1990 – 2010

TJC Chile S.A. (Levis, Dockers, Calvin Klein, Van Heusen, Izod y Ufo).

Rubro: Vestuario y accesorios (casual y formal)

Cargo 2007 - 2010**Gerente de Operaciones**

Responsabilidades: Responsable por el 100% de tiendas propias (40 puntos de venta), a nivel nacional para todas las marcas de la compañía; manejo de presupuesto, con injerencia directa en las variables de distribución, precio, exhibición, merchandising, RR.HH. y operaciones. Manejo de equipo directo de 4 personas más la dotación permanente de personal de tiendas (180). **Logros:** Crecimiento en ventas de un 12% para el 2008 y un 10% para el 2009. Homogenización de contratos para las 3 empresas. Implementación de protocolos de atención. Aprovechamiento de rotación conocida en mejoramiento de recursos humanos. Control de gastos e implementación de indicadores de gestión con aumento permanente en tasa de cierre (de 8% al 12%).

2005 – 2007**Gerente de Retail**

Responsabilidades: Rediseñar apoyo en puntos de venta, dirigir y administrar 250 rincones (todas las marcas), para tiendas por departamento (Falabella, Paris, Ripley, Johnson's e Hites). Construcción del departamento (estructura, condiciones, selección y capacitación). Implementación del plan de marketing para cada marca. **Logros:** Reorganización del cuerpo de promotores (200 personas), y establecimiento de un sistema de evaluación de desempeño (cuantitativo y cualitativo). Obtención de una posición dominante en los puntos de venta (sobre un 20% de rentabilidad por metro cuadrado); 25% de crecimiento en sell out y eficiencia y cumplimiento del presupuesto para cada marca (90%).

Jefe de Ventas Dockers (2000 - 2005)

Aumento cobertura en principales puntos de venta grandes tiendas (32% crecimiento)
Disminución sustantiva de sobre stock con política de canales alternativos.
Consolidación marca a nivel nacional.

Product Manager Levis & Silver Tab (1998 - 1999)**Supervisor de Ventas Dockers (1997 - 1998)****Ejecutivo de Ventas Senior (1994 - 1996)****Ejecutivo de Ventas Junior (1992 - 1994)****Sales Trainee (1990 - 1991)****1989-1990 Banco de Chile****Estudios**

2002 – 2003 M.B.A., IEDE Business School

1996 Diploma en Dirección de Ventas, Universidad de Santiago de Chile.

1984 – 1988 Comunicador Social con mención en Relaciones Públicas. INACAP.

Manejo de software

Manejo de Windows, Excel, Word, Power Point, Outlook e internet.
Retail Pro; Fin 700; Retail Check y SAP.

Idiomas

Dominio básico de inglés a nivel conversación y medio a nivel escrito.
Dominio básico de francés a nivel conversación y escrito.