

Fabián Poblete Bustamante

Av. Alcalde Jorge Monckeberg 1351 Dpto. 457 - Ñuñoa
Av. Jaime Guzmán 4824 dpto. 1601, Vientos del Sur – Antofagasta
Teléfono (09) 7211-1337 (09)6191-6387
E-mail: fabian.pobleteb@gmail.com

RESUMEN

Ingeniero Comercial, Contador General, y diplomado en administración y dirección de ventas en la universidad de los Andes. Gran capacidad de planificación y organización del trabajo en equipo, liderazgo centrado en las personas, compatibilizando excelentes resultados con excelente clima laboral. Amplia experiencia en dirección y administración de equipos comerciales en la industria financiera, en los segmentos Empresas, y todos los sub-segmentos en Personas. Adicionalmente en la industria Minera, he liderado la zona norte en donde se encuentra la mayor presencia productiva, liderando equipos de venta de repuestos y servicios, con el enfoque de visualizar espacios de mejoras, opciones más rentables y buscando soluciones sustentables en el tiempo.

HABILIDADES PERSONALES

Visión de Mercado - Manejo de Conflictos – Trabajo en Equipo – Adaptabilidad y Promotor del Cambio –Habilidades Sociales.

EXPERIENCIA LABORAL

MASPOWER S.A.

Gerente Comercial

Abrial 2012 a la fecha

- Responsable de la administración y dirección comercial de la empresa.
- Fijación de objetivos comercial y visualización de continuidad del negocio en el tiempo.
- Directrices de líneas de productos, rentabilidad, precio y rotación.
- Responsable de Marketing de la empresa.
- Responsable del rediseño de la página web de la empresa, con un enfoque comercial, además de utilizarlo con una plataforma de venta.
- Logros obtenidos, sobre cumplimiento en la tasa de crecimiento esperada y cumplimiento en la rentabilidad esperada, sin embargo la mayor satisfacción apunta, al logro obtenido sin tener conocimiento de la Industria.
- Ser un ente de cambio, la empresa durante seis años se encontraba en estado de comodidad laboral, por lo tanto el primer desafío fue que las personas entendieran a donde apuntaban los nuevos lineamientos comerciales y luego nos apoyaron en el desafío de lograrlo.

BANCO SECURITY S.A.

Jefe Plataforma Comercial

Septiembre 2010 a Marzo 2012

- Responsable de formar una plataforma nueva de ventas, considerando 4 equipos comerciales, cada uno de 13 personas considerando a los Supervisores de ventas, este se genero al cabo en 4 meses.
- Responsable de reformular los anexos de comisiones tanto para los ejecutivos de venta, como para la plataforma de supervisores de toda la gerencia de ventas.
- Asesor del Grte. Ventas, para replantear estructura comercial, fijación de directrices y modelo de trabajo para el 2011.
- Estudio y análisis de resultados, entregando espacios de crecimientos en las respectivas productividades de las 3 variables relevantes del negocio.
- Responsable de reformular el plan de Capacitación para los ejecutivos de venta.

BANCO CORPBANCA S.A.

Sub. Gerente de Ventas

Marzo 2009 a Agosto 2010

- Responsable de liderar un equipo de 100 personas entre supervisores y ejecutivos. Obteniendo una evaluación de desempeño sobre lo esperado.
- Responsable de reestructurar la fuerza de ventas, transformándola de un equipo de supervisores y ejecutivos pasivos y sin metodología, a una comercial y estructurada.
- Responsable del cumplimiento y aumentos de productividad, incrementando la productividad de venta de consumo de MM\$5 mensual a MM\$18 mensuales en el periodo de un año.
- Responsable de la capacitación para ejecutivos y supervisores en técnicas y argumentos de venta, llamado telefónico, pro actividad en la venta, prevención de fraudes entre otros.
- Creador de herramientas de control y seguimiento para los equipos de venta, generando un mayor control sobre la producción y por ende incremento de productividades. Herramientas que se utilizó también para la Red de Sucursales.
- Responsable de la Relación con la Red de Sucursales, en toda la Región Metropolitana.

BANCO SANTANDER CHILE S.A.

Jefe de Ventas Banco Santander

Enero 2002 – Marzo 2009

Marzo 2007 a Marzo 2009

- Responsable de liderar a un equipo 160 personas entre supervisores y ejecutivos. Obteniendo evaluaciones de Clima, Ascendentes y de Desempeño por sobre lo esperado.
- Responsable del cumplimiento del segmento persona, uno de los mayores logros ha sido incrementar la productividad de forma significativa y sostenida en el tiempo.
- Responsable de la Administración, Capacitación, Motivación y fijación de directrices para un óptimo desempeño en los equipos de trabajo.
- Responsable de la Relación con la Red de Sucursales, en toda la Región Metropolitana.
- Orientación al logro de equipos de trabajo de excelencia, generando la sana ambición de ser siempre los mejores y tener un equipo de ventas profesionalizado.
- Creador de herramientas de control y seguimiento para los equipos de venta, generando un mayor control sobre la producción y por ende incremento de productividades.

Supervisor de Ventas Banco Santander

Diciembre 2005 – Febrero 2007

- Responsable de la dirección y liderazgo de un equipo de 23 ejecutivos de venta multiproducto, especialistas en apertura de ctas.ctes., créditos de consumos, créditos hipotecarios, seguros etc. obteniendo resultados sobre lo esperado en todas las variables.
- Encargado de hacer comité para la obtención de aprobación de propuestas generadas por el equipo.
- Responsable de la revisión y validación de antecedentes presentados por las ejecutivas, minimizando de forma importante la presentación de fraudes.

Ejecutivo Pyme

Enero 2003 a Noviembre 2005

- Encargado de la captación de nuevos clientes del segmento Pyme, dentro de mis funciones estaba la negociación con los clientes, posteriormente su evaluación aprobación y curse.
- Mantención de cartera.
- Rentabilidad de cartera.

IMPORTADORA TRANSAGRO S.A.

Enero 2001 a Diciembre 2002

Contador General

- Encargado y responsable del pago a proveedores, generando nominas y presupuestos de pago, los que eran reportados directamente al Grte. de Finanzas.
- Responsable de la cobranza a clientes y control del inventario
- Responsable de la administración del negocio, preparación de presupuestos, generación de informes, confección de balances y reportes financieros.
- Importadora Transagro S.A. Ventas Anuales sobre los U\$5.000.000 de dolares.

ESTUDIOS Y CAPACITACIÓN

• Dirección y Planificación de Ventas, Universidad de los Andes.	2010 – 2012
• Ingeniería Comercial, Universidad de las Américas	2004 – 2009
• Contador General, Instituto Comercial Arturo Prat.	1996 – 1999

Ha participado en diversas actividades de actualización y seminarios tales como:

- Liderazgo Emocional - Liderazgo por Sentido - Mercados de Valores - Finanzas Corporativas – Liderazgo Técnicas de Ventas.

REFERENCIAS

- Rodrigo Reyes M., Gerente de Sucursales - Banco Security, Teléfono (02) 2584-4060
- Luis Gil V., Gerente de Ventas – Banco Security, Teléfono (02) 2584-4060
- Gonzalo Barahona B., Gerente Divisional – Banco Security, Teléfono (02) 2584-4060
- Enrique Espinoza V., Gerente de Sucursales – Banco Santander, Teléfono (02) 2320-3000
- Daniel Belaunde A., Gerente Corporativo – Ripley Corp., Teléfono (02) 2694-1640

ANTECEDENTES GENERALES

• Nacionalidad	: Chilena
• Cédula de Identidad	: 14.145.277-0
• Fecha de Nacimiento	: 26/02/1981
• Idiomas	: Español Nativo, Ingles Intermedio.
• Hobby	: Buceo – Snowboard – Racquetball –Montañismo.
• Actividades Sociales	: Club de Conquistadores