





INFORMACIÓN PERSONAL	<p>Fabián Andrés Quintana Montuori</p> <p> Ibsen 6445, Las Condes, Santiago, Chile</p> <p> +56 9 58971039</p> <p> f.quintanamontuori@gmail.com</p> <p> cl.linkedin.com/in/fabianquintanamontuori</p> <p>Sexo Masculino Fecha de nacimiento 01/03/1989 Nacionalidad Chilena – Italiana</p>
INFORMACIÓN PERSONAL	<p>Orientación y perseverancia hacia el logro de resultados. Capacidad de planificación, creación y organización de objetivos, aprendizaje continuo, adaptabilidad al cambio, habilidad para liderar y trabajar en equipo.</p>
EDUCACIÓN Y FORMACIÓN	<hr/> <p>Desde 2008 al 2012 Ingeniero Comercial con Mención en Administración y especialidad en Marketing Universidad Nacional Andrés Bello, Santiago, Chile.</p> <p>Desde 2006 al 2007 Colegio Seminario Pontificio Menor Enseñanza Media.</p> <p>Desde 1993 al 2005 Colegio Scuola Italiana Vittorio Montiglio Educación Preescolar, básica y media.</p>
EXPERIENCIA PROFESIONAL	<hr/> <p>Janssen, Johnson & Johnson, Santiago, Chile</p> <p>Desde 2015 al 2016 <u>Demand Planner</u></p> <p>Responsable de garantizar niveles de existencias suficientes para apoyar las ventas y planes de marketing, al tiempo que reduce el exceso de inventario y baja rotación.</p> <p>Coordinación y liderazgo de las reuniones de S&OP para el mercado de Chile.</p> <p>Responsable de la presentación de informes y Kpi's, preparación y presentación de los objetivos de inventario en conformidad a los objetivos y políticas de inventarios establecidos.</p> <p>Realización de forecast de venta mensuales, trimestrales y anuales.</p> <p>Responsable de planificación y coordinación de nuevos lanzamientos para el mercado de Chile.</p> <p>Encargado del cierre contable de las cuentas de inventario.</p> <p>Elaboración de presupuestos anuales en conjunto con el equipo global.</p> <p>Coordinación y seguimiento con las áreas involucradas en las distintas etapas de la liberación de productos.</p> <p>Desde 2016 al 2019 <u>Senior Reporting Analyst</u></p> <p>Analista de ventas y reportes, área comercial y marketing.</p> <p>Implementación de reportes de venta diarios, para el cumplimiento de metas de la fuerza de ventas.</p> <p>Análisis de cuota mensual, trimestral y anual para la fijación de incentivos.</p> <p>Análisis de venta por áreas de interés del negocio.</p> <p>Análisis de Kpi's para el área comercial y marketing.</p> <p>Análisis del mercado, mix de productos, precio optimo y margen.</p> <p>Elaboración de dashboard para la toma de decisiones.</p> <p>Elaboración de PPTO de ventas en conjunto con el equipo global de la franquicia.</p> <p>Elaboración del compromiso interno en conjunto con la gerencia comercial y gerencia de marketing.</p> <p>Supervisión del área de abastecimiento.</p> <p>Miembro del equipo de LASUR para la implementación de sistema SAP B2B.</p>

Cruz Verde, FEMSA, Santiago, Chile

Desde 2019 al 2020

Analista de inteligencia de ventas y fidelización Senior

Elaboración de PPTO anual de ventas para las distintas áreas comerciales.

Análisis de mercado Retail, revisión de oportunidades y tendencias.

Desarrollo de herramientas para la toma de decisiones.

Implementación de reportes con seguimiento y evolución de focos comerciales.

Análisis y seguimiento a la evolución de las ventas en relación, tanto a indicadores internos como externos.

Análisis y seguimiento a Kpi's relevantes para la toma de decisiones y el cumplimiento de objetivos.

Automatización y optimización de procesos.

COMPETENCIAS PERSONALES

Lengua Materna
Otros Idiomas

Español.
Ingles / Nivel Medio
Italiano / Nivel Avanzado

Competencias
Informáticas

MS Office / nivel avanzado
Software SAP B2B / Nivel Avanzado
SQL / Nivel Avanzado
Qlikview / Nivel Avanzado

REFERENCIAS

Rosana Alvarez
Business Controller LASUR
Johnson & Johnson
R.alvare1@its.inj.com
+54 9 11 40798734

Sebastian Caparros
Marketing Controller LASUR
Johnson & Johnson
Jcaparro@its.inj.com
+54 9 11 36939233

Hugo Aedo
Gerente Comercial
Johnson & Johnson
H.aedo@its.inj.com
+56 9 82284807