

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	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.
EDUCACIÓN Y FORMACIÓN	
Desde 2008 al 2012	Ingeniero Comercial con Mención en Administración y especialidad en Marketing Universidad Nacional Andrés Bello, Santiago, Chile.
Desde 2006 al 2007	Colegio Seminario Pontificio Menor Enseñanza Media.
Desde 1993 al 2005	Colegio Scuola Italiana Vittorio Montiglio Educación Preescolar, básica y media.
EXPERIENCIA PROFESIONAL	
	Janssen, Johnson & Johnson, Santiago, Chile
Desde 2015 al 2016	<p><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>
Desde 2016 al 2019	<p><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

Español.

Otros Idiomas

Ingles / Nivel Medio

Italiano / Nivel Avanzado

Competencias

MS Office / nivel avanzado

Informáticas

Software SAP B2B / Nivel Avanzado

SQL / Nivel Avanzado

Qlikview / Nivel Avanzado

REFERENCIAS

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

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

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