



Felipe Andrés Urquieta Muñoz

Administrador de Empresas Especializado en Marketing y Ventas

Dirección: Compañía de Jesús 1933, depto. 405, Santiago.
Ñuñoa. Teléfono: +56 9 61255008
Mail: felipeurq@hotmail.com

COMPETENCIAS LABORALES

Experiencia de dieciocho años en manejo de cuenta clientes (ventas nacionales y extranjeras) y proveedores (adquisiciones, licitaciones, Portal Mercado Público). He desarrollando tareas que, velan por la incorporación y mantención de clientes en terreno. Tengo un amplio conocimiento del Mercado Retail y de sus canales de ventas y distribución. Además, he trabajado en desarrollo de planes de marketing con agencias publicitarias y canales internos de ventas.

Mis últimas labores fueron desarrollando el plan de Merchandising en cadenas farmacéuticas, junto a la asistencia comercial en la región Metropolitana para una empresa internacional.

HABILIDADES PERSONALES

Paralelamente, me he desempeñado como gestor de proyectos y he dirigido equipos de trabajo, considerándome un buen líder buscando siempre los intereses comunes y no individuales. Competencia que ha quedado demostrada en el éxito que han alcanzado mis proyectos fotográficos. Ejemplo de esto, es la publicación de dos libros de fotografía patrimonial con investigación del desarrollo industrial de Chile y su Arquitectura, gracias a la adjudicación de dos Fondo Nacional de Desarrollo Cultural y las Artes (Fondart).

EMPRESAS EN LAS CUALES ME HE DESEMPEÑADO PROFESIONALMENTE:

LABORATORIO ELI LILLY CHILE.

(2010-Jun.1014) Asistencia Comercial y Merchandising, atención Retail Farmacias, RM. Especializado en la venta farmacéutica en Colombia y atención a Químicos farmacéuticos para atender las diferentes consultas en relaciona a patologías del medicamento promocionado, representando a una marca líder en salud del hombre, incorporando al mercado nacional un nuevo tratamiento. también realizando tareas de gestión de ventas directamente con los Category Manager del sector Farmacéutico.

BRASFORMA CHILE

(2007-May.2010) Representante Nacional de Ventas y Marketing para la empresa brasilera Brasforma, atención a mercado Retail, sus clientes fueron MTS, Chilemat, Easy, Sodimac, Walmart y Construmart, junto a ello manejo e implemento la red de mercaderistas, promociones en terreno en las salas de venta y cierre de negocios, desarrollando esta gestión por 4 años, además logra abrir mercados en el área de la construcción y el diseño de ambientes incorporando productos especiales a su gestión de ventas.

ABASTECEDORA DE COMBUSTIBLES S.A. ABASTIBLE RM.

(2004-Sept.2007) Asistente Comercial, canal sub distribuidores RM Norte, atención comercial a cartera de 60 Distribuidores de venta de GLP en la zona norte de la R.M. considerando los procesos para el crecimiento del mercado y fidelización de marca, durante 4 años y medio.

GASCO NORTE S.A. EL BELLOTO, QUILPUE, V REGIÓN.

(2000-Oct.2003) Asistente Comercial, canal sub distribuidores V Región, atención venta GLP, atención comercial a cartera de más 40 Distribuidores de venta de GLP en la zona litoral V región considerando los procesos para el crecimiento del mercado y fidelización de marca. Esto significó desarrollar por 3 años el Plan Comercial V región, con el objetivo de incorporar por primera vez el producto en la región.

ECUSA (CCU) EMBOTELLADORAS CHILENAS UNIDAS S.A. V REGIÓN.

(1995-Dic.1999) Asistente de Marketing y Eventos Especiales. Labor de supervisión y atención comercial a producciones de eventos nacionales como Sampling, Promociones, Festivales, además de la atención a promociones de los canales de ventas internos y externos. Adquiriendo 5 años de experiencia comercial.

ANTECEDENTES ACADÉMICOS

Educación superior: Técnico en Administración de Empresas, Mención en Marketing y Ventas. Universidad del Mar, Viña del Mar.

ANTECEDENTES DE PERFECCIONAMIENTO

2014 Perfeccionamiento en Ventas, Marketing y adquisición de productos, Eli Lilly Panamá

2013 Seminario de Ventas, Cajón del Maipo, Eli Lilly, Santiago.

2011 Seminario Gestión de Ventas y Merchandising Farmacéuticas, Eli Lilly, Colombia.

2008 Gestión Cultural, Universidad Andrés Bello, Las Condes.

2007 Seminario Desarrollo de Planes de Marketing. Universidad Católica de Chile, Santiago.

2005 Seminario Técnicas Profesionales de Venta. Universidad de Santiago de Chile, Santiago.

2004 Seminario Comunicación y Marketing Político. Universidad Mayor, Santiago.

2002 Seminario Gestión Micro Empresarial FOSIS. Gobierno de Chile, Villa Alemana.

2001 Seminario Estrategias de Emprendimiento. Universidad del Mar, Viña del Mar.

1996 Diploma Gerencia Moderna en Marketing y Ventas. Universidad del Mar, Viña del Mar.

Manejo de Software:

Microsoft Office: Nivel Avanzado

ERP

B2B

Photoshop CS: Nivel Básico

Inglés: Medio

Disponibilidad Inmediata

Disponibilidad para realizar viajes dentro y fuera del país.