

HECTOR RENATO HERRERA VARGAS

12.880.305-K

24 de Febrero de 1975

El Ciprés 1123, Huechuraba

(56 2) 22494422 (56 9) 96197392

hectorrenatoherrera@gmail.com

Resumen Profesional

Ingeniero Ejecución Industrial y actualmente cursando Magister en Ingeniería Industrial de la Universidad de Santiago de Chile con 15 años de experiencia en empresas de los rubros Naviero. Se ha desempeñado principalmente en las áreas de Administración, Documentación, Importación y Exportaciones. Profesional con experiencia y conocimientos comprobables en Gestión Comercial, Planificación, Comercio Internacional, Logística, Transportes, entre otros, en cargos Ejecutivos y Gerenciales. Compromiso, liderazgo, trabajo bajo presión, capacidad analítica y trabajo en equipo, altamente desarrolladas.

Antecedentes Laborales

Bridge Intermodal Transport S.A. Santiago.

Ago. 2008 – a la fecha

(A.P. Möller- Maersk Group)

Gerente de Operaciones y Ventas

- Dentro de sus logros de su gestión se destaca el recuperar la empresa con pérdidas en 2008 por USD 280 Mil, logrando utilidades y un crecimiento sostenido llegando a USD 550 Mil en periodo 2013.
- Responsable de administrar y dirigir el desempeño de la compañía en términos operacionales, comerciales y RR.HH.
- Lidera y supervisa directamente a dos coordinadores zonales e indirectamente a 41 trabajadores.
- Encargado de elaborar el presupuesto anual de la compañía, correspondientes a USD \$ 6 M.M. y de la administración de activos del orden de los USD \$ 2 M.M.
- Encargado de realizar directamente negociaciones con clientes y cierre de contratos, destacando la negociación con empresas Carozzi, el cual se convirtió en un cliente estratégico para la empresa.
- A cargo de la negociación directa con proveedores de empresas de transportes, terminales portuarios, insumos, entre otros.
- Gracias a su buen nivel de negociación y buena calidad de servicio entregada por su área a cargo, logra mantener y fidelizar a Maersk Line, cliente interno importante para la empresa.
- Encargado de liderar las negociaciones con el sindicato de trabajadores, destacando llegar a buenos términos para las dos partes interesadas.
- Dentro de sus logros de su gestión se destaca el aumentar continuamente las ventas, realización de KPI s, captación y fidelización de clientes y reducción de costos a través de planes de ahorro.
- Como Agente implementa la representación de línea de isotankes Newporttank de capitales norteamericanos para las operaciones en Chile y Bolivia, generando ingresos directos por USD \$ 180 mil para el periodo Mayo – Diciembre 2013.

Mediterranean Shipping Company. Santiago.
Coordinador de Operaciones

Ago. 2005 – Jul. 2008

- Responsable de coordinar todas operaciones terrestre y de cabotaje a nivel nacional.
- Encargado de realizar negociaciones con proveedores de transporte terrestre y marítimo local.
- Gracias a su buen desempeño de le delega la responsabilidad de mantener relaciones comerciales directas con clientes.
- Dentro de sus funciones se destaca el coordinar y controlar más de 400 operaciones semanales en temporada alta.

Mediterranean Shipping Company. Santiago.
Customer Service Exportaciones

Ago. 2003 – Jun.2005

- Responsable de administrar y mantener cartera de clientes donde se destacan principalmente viñas, agroindustrias y forestales.
- Encargado de mantener actualizado el sistema de reservas de espacio y cuadrar respecto a la capacidad de espacio disponible.
- Responsable de cotizar y hacer reservas de espacios para los clientes de la naviera y coordinar con el área de contenedores la disponibilidad de equipos.
- Gracias a su buen desempeño de le delega la responsabilidad de mantener relaciones comerciales directas con clientes al acompañar al ventas en reuniones con clientes más importantes.

Antecedentes Académicos

2010 – 2013	Magister en Ingeniería Industrial Universidad de Santiago de Chile, Santiago.
2000 – 2005	Ingeniero Ejecución Industrial Universidad de Santiago de Chile, Santiago.
1988 – 1991	Enseñanza Media Liceo Manuel Barros Borgoño, Santiago.

Información Adicional

Idioma	Inglés oral y escrito, nivel medio.
Software	MS Office, nivel intermedio.
	SAP, nivel básico.
	Proyect, nivel intermedio
	Visio, Nivel Intermedio
Otros	Arena, Expert Choice, WinQSB, Lingo

Seminarios y Cursos

2014	Curso “ Técnicas de Negociación ”, Icare, Santiago.
2013	Curso “ Atención de Clientes Conflictivos ”, Icare, Santiago.
2012	Curso “ Familiarización con Mercancías Peligrosas ”, Asexma,

	Santiago.
2012	Curso “ Técnicas de Venta y Calidad de Servicio ”, Universidad Santo Tomás, Santiago.
2011	Curso “Leading Others“ Maersk Line, San Antonio.