



ISRAEL ALVAREZ PRADO

+569 – 7928 6007

ialvarezp@hotmail.cl

Bio bio 1411, Edificio Lord Cochrane, 8361372 Santiago 
Chileno

 Divorciado

RESUMEN PROFESIONAL

Kam con amplia experiencia en áreas comerciales y conocimiento en ventas. Tengo facilidad para trabajar tanto en equipo como de forma independiente.

Profesional pro-activo, entusiasta, busco implementar mis habilidades en gestión de clientes, negociaciones para implementar nuevos canales, búsqueda de nuevos prospectos y mejoras constantes de estrategias en ventas.

APTITUDES

- Pasión por la innovación
- Capacidad de adaptación
- Habilidades comerciales
- Motivación e iniciativa
- Flexibilidad horaria
- Visión de negocios
- Liderazgo

DIPLOMAS

- Excel avanzado.
- Power Bi intermedio.

REFERENCIAS

Easy – Ricardo Hoffmann- Gerente de Negocios +569 9489 0022

Cosmoplas - Julio Silva - Gerente Grandes Superficies +569 9534 5834

BS Pumps - Beder Salazar - Gerente General +569 8902 3847

FORMACIÓN

2019

Universidad Adolfo Ibáñez

Diplomado: Gestión en ventas de retail.

2018

Universidad Andrés Bello

Ingeniería en Administración de Empresas

HISTORIAL LABORAL

01/2020 - Actual

KAM BS PUMPS

- Gestión de una cartera propia de clientes.
- Responsable del diseño y la ejecución de campañas comerciales dirigidas a compradores potenciales.
- Responsable de gestionar con clientes todo lo relacionado con equipamientos para sistemas de bombeo.
- Análisis de mercado y precios de la competencia.
- Elaboración de informes y reportes.
- Control y seguimiento de presupuestos y gastos.

05/2017 - 12/2019

KAM

COSMOPLAS

- Gestión con más de 5000 productos en 8 áreas de negocios, riego agrícola y jardín, bombas, energías renovables, calefacción, entre otras.
- Principal logro, crecimiento del canal Venta Empresas y la apertura del canal web y marketplace en Paris, Sodimac e Easy.
- Responsable del Sell in y el Sell out, para tomar decisiones en implementar nuevos productos en función de la rotación del stock.
- Responsable del canal Retail y Venta Empresas, Sodimac, Easy, Construmart, Mts, Chilemat, Imperial, Lider, Tottus y SMU.
- Objetivo mejorar los acuerdos comerciales, acciones de mkt y los hitos de cada retail.
- Trabajo en equipo con más de 20 vendedores de tiendas propias y los reponedores a nivel nacional.

10/2015 - 04/2017

KAM

IMEX ESTADO

- Responsable de implementar nuevos productos para la construcción, como herramientas y materiales de apoyo.
- Logros más significativos, implementación de productos escolares en Easy. Lanzamientos de pack escolares en supermercados.
- Responsable de las negociaciones y acuerdos comerciales, análisis del sell in y el sell out, la rotación de stock y la toma de decisiones con los productos inmovilizados, en canales como Lider, Tottus, SMU, Easy, Imperial y Sodimac.
- Responsable del plan de marketing, desarrollo de nuevos catálogos ferreteros, capacitaciones y actividades promocionales en tiendas a nivel nacional.

05/2015 - 09/2015

KAM

JUGUETERÍAS KAYSER

- Análisis de las ventas y manejo de las cuentas Lider y SMU.
- Control de la Supervisora y reponedores de supermercados.
- Entrega de informes a Gerencia y manejo de los Kpi a los reponedores.
- Implementación formularios en Macros, seguimiento ventas empresas.

05/2014 – 04/2015

KAM

CERÁMICAS ALBERDI

- Manejo cartera de clientes.
- Mantención de las cuentas.

10/2010 - 04/2014

PRODUCT MANAGER TERMINACIONES

EASY CENCOSUD S.A.

- Principal logro implementación del árbol de decisión y el aumento de las ventas por disminuir los costos de producción, mejoras de los cluster y los assortment por tiendas.
- Responsable del sell in y el sell out, la rotación del stock en las tiendas y las compras a través del sistema SAP.
- Búsqueda y optimización de productos y selección de los proveedores, negociación de los acuerdos comerciales, participación en catálogos y cargas de precios al sistema SAP.
- Acciones comerciales del stock inmovilizado a nivel nacional, junto con los gerentes y jefes de pasillos de las tiendas.

2007 - 09/2010

MOVISTAR

SUPERVISOR DE VENTAS.

- Lideré el equipo de terreno y telemarketing.
- Seguimiento y coaching de cada vendedor.
- Feedback a la gerencia.
- Elaboración de reportes e indicadores de gestión.

2005 - 2006

ENCARGADO DE OPERACIONES

CORREO PRIVADO MOSAICO

- Contratación de motoristas para la distribución.
- Contratación de mecanizadores.
- Control sobre los correos externos a nivel nacional, para las tercerías.
- Manejo de la logística.

1998 - 2004

ENCARGADO DE COBRANZAS

INTERAMERICANA SEGUROS GENERALES.

- Negociación de deudas con Agencias de viajes.
- Generación de informes a la gerencia.
- Control de empresa externa de cobranza.
- Velar por la contabilización de los saldos a cobrar.