

CURRICULUM VITAE

IGNACIO JAVIER MARTINEZ PAREDES

Fecha de nacimiento: 17 de enero de 1983

Nacionalidad : chilena

RUT : 15.173.884 - 2

Dirección : Av. Kennedy 10290, Depto. 801, Vitacura, Santiago de Chile.

Teléfono : +569 9884 8454

Email : ig.martinez@hotmail.com



PRESENTACION - OBJETIVOS PROFESIONALES

Ingeniero Comercial, en la búsqueda de desafíos donde pueda aplicar los conocimientos y experiencia adquirida, potenciando la creatividad e ingenio en las diferentes áreas de negocio, en pos de la búsqueda de creación de valor y rentabilidad a los productos, servicios y a la marca.

ESTUDIOS

Educación Superior:

2007 – 2010: Titulado de Ingeniería Comercial, Mención Marketing, Universidad Andrés Bello, Santiago.

2003 – 2004: Ingeniería en Computación e Informática, Universidad Andrés Bello, Santiago.

2001 – 2002: Ingeniería de Ejecución en Computación, Universidad de Magallanes, Punta Arenas.

Educación Media: **1997 – 2000:** Salesiano San José, Punta Arenas.

Educación Básica: **1995 – 1996:** Colegio Alcázar de Las Condes, Santiago.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Analista de Precios en AD Retail, en ocupación

Diciembre 2019 – A la fecha

En el cargo de Analista de Precios, bajo la Gerencia de Planificación de la División Retail, cumpla funciones de control, análisis e implementación de precios de todas las líneas de productos que comercializa la empresa a nivel país. Mucho trabajo en equipo donde también se debe dar soluciones en tiempo real a los diferentes clientes internos, logrando así una sólida atención al cliente final como resultado. En relación conjunta con área comercial, product managers, category managers, atiendo solicitudes de precios diarias y/o distintas campañas comerciales realizadas según temporadas, reportando al Gerente de Negocios la serie de precios modificados.

Trabajo con software PMM (Portfolio Merchandise Management /Citrix) para administración de precios, además de uso intensivo de planillas Excel para gestionar análisis, informes/reportes diarios e indicadores claves de rendimiento para que el área pueda disponer soluciones eficientes tanto a clientes internos como clientes externos. Utilizo además plataforma Microstrategy para gestión de documentación y obtención de reportes de uso diario para estructuras de precios.

Ejecutivo de Negocios en Ingesmart S.A.

Septiembre 2010 – Diciembre 2010

Empresa dedicada a la implementación de soluciones electrónicas e informáticas de alta tecnología para el sector privado y público. Trabajé en el área comercial, asignación de cartera al sector médico, servicios financieros y sector industrial, realizando funciones para captación de clientes corporativos, desarrollo y funciones post-venta en los sectores mencionados anteriormente, donde se ofrecían soluciones integrales informáticas y productos de tecnología en general (sistemas de seguridad a través de CCTV, sistemas de monitoreo, implementación de proyectores para empresas, productos de tecnología e informática, etc...) orientado a un entorno más bien empresarial/corporativo. Se trabajaba activamente como empresa B2B de grandes marcas asociadas a tecnología tales como Sony, LG, Samsung, entre otras. Constante capacitación para el entendimiento y uso de las nuevas tecnologías logrando ofertar con seguridad y solidez a potenciales y actuales clientes corporativos.

Técnico en Computación en PC Factory S.A.

Abril 2006 – Enero 2007

Empresa dedicada a la comercialización de productos de informática y tecnología, estaba encargado de la atención post-venta y servicio técnico al cliente corporativo y consumidor final, a cargo de la recepción de productos defectuosos en garantía, devoluciones de distinta índole, asesorías informáticas, reparación de equipos, armado de equipos, eran las distintas funciones realizadas en el cargo donde incluía atención al cliente en la mesa central, verificar factibilidad de solución inmediata o emitir orden de trabajo para su posterior revisión, entregando un servicio de calidad y eficiente en los tiempos de respuesta. Mucho trabajo en equipo para poder estar al día con las fechas de entrega y lograr una buena percepción del cliente hacia la empresa, ya que eso otorgaba fidelidad del consumidor hacia la Empresa.

HABILIDADES

- Capacidad de trabajo en equipo y adaptación para soluciones en tiempo real.
- Capacidad analítica, con creatividad, agilidad y proactividad para desempeñar mis funciones.
- Disciplina, responsabilidad y puntualidad en las labores delegadas.
- Estructura y organización para desempeñar actividades.
- Me adapto, participo y colaboro en las diversas situaciones para fortalecer el trabajo en equipo.

INFORMACION ADICIONAL

- **Situación laboral actual:** Realizaba mis funciones directamente en las oficinas de AD Retail ubicada en Nueva de Lyon, Providencia y debido a las circunstancias de la emergencia sanitaria enviaron a todos los trabajadores de Oficina a ejercer las funciones a través de Teletrabajo que es como opero hoy en día.
ACTUALIZACION: Renuncié en el mes de agosto para dar paso a nuevo desafío profesional.
- Estado Civil: Soltero
- Situación Militar: Al día
- Nivel Computacional: Medio-Avanzado
- Software:
 - PMM / Citrix: Portfolio Merchandise Management, para administración de Precios.
 - Microstrategy: Administración de reportes/informes
 - Auris/1tempo: plataforma de administración para solicitudes internas empresariales.
 - Nivel de Excel: Intermedio (Tablas dinámicas, verificadores, cruces, gráficos, formulas lógicas)
 - Microsoft Windows 10 y versiones antiguas.
 - Microsoft Office: Word, Excel, PowerPoint.
- Idiomas:
 - Inglés: Hablado y escrito, Nivel Intermedio, aprendido en Colegio y Universidad.

REFERENCIAS

- | | | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| - Katherine Baeza
+56-9-96914299 | Jefe Unidad de Precios
katherine.baeza@adretail.cl | Ad Retail |
| - María de la Luz Dinamarca
+56-2-4301506
Links:
https://www.ingesmart.cl | Gerente Comercial
mldinamarca@ingesmart.cl

linkedin.com/in/maría-de-la-luz-dinamarca-ossa-68469b88 | Ingesmart S.A
Contacto LinkedIn |
| - Francisco Escobar
+56-2-2560 0023
Links:
https://www.pcfactory.cl | Administrador de Redes
fescobar@pcfactory.cl

linkedin.com/in/francisco-escobar-394a04171 | PC Factory Ltda.
Contacto LinkedIn |