

JORGE AUGUSTO MOLINA BERENGUELA

Ingeniero Comercial

+56 9 6310 4960 | jomolina97@gmail.com | [LinkedIn](#)

Profesional titulado de la Universidad Católica del Norte, enfocado en la innovación, gestión de proyectos y análisis de datos, interesado en formar parte en el área comercial, financiera o de procesos, en busca de oportunidades para contribuir al cumplimiento de los objetivos de la empresa y así continuar el desarrollo mis habilidades, permitiendo un crecimiento profesional en conjunto con la organización en el largo plazo.

EXPERIENCIA LABORAL

THE EARTH SAYS (AGROINDUSTRIA) (2021 – 2021)

Práctica Profesional

- Establecer conexiones con potenciales clientes tanto a nivel nacional como internacional, desarrollando relaciones clave para la identificación de oportunidades comerciales y la expansión de la cartera de clientes.
- Desarrollar y mantener informes detallados sobre el embudo de ventas, proporcionando análisis críticos para la toma de decisiones. Contribuí al seguimiento eficiente de oportunidades desde la captación hasta el cierre de ventas.
- Coordinar la gestión y actualización de bases de datos comerciales, asegurando la disponibilidad de información para el equipo de ventas. Facilité la segmentación de clientes para estrategias de marketing específicas.
- Desarrollar y monitorear KPIs para evaluar el desempeño de las estrategias comerciales. Implementé medidas correctivas basadas en resultados cuantificables.

BYBUG (BIOTECNOLOGIA) (2021 – 2022)

Analista Comercial

- Supervisar y actualizar bases de datos comerciales, garantizando la disponibilidad oportuna de información para respaldar estrategias comerciales y toma de decisiones.
- Dirigir el análisis detallado del flujo de caja y presupuestos, implementando medidas eficientes para optimizar recursos financieros.
- Desarrollar la presentación de propuestas para la obtención de financiamiento, gestionando relaciones con instituciones financieras tanto a nivel nacional como internacional, asegurando recursos para proyectos clave.
- Facilitar la comunicación efectiva con clientes, tanto nacionales como internacionales, a través de diversas plataformas digitales, fortaleciendo relaciones comerciales y maximizando oportunidades de ventas.

HABILIDADES

- Análisis comercial y planificación estratégica.
- Gestión de proyectos.
- Evaluación de riesgos
- Atención al cliente.
- Resolución de problemas.
- Conocimiento tecnológico.
- **Computación o Softwares:** Microsoft Office, nivel intermedio. Python, nivel básico. SAP ERP, nivel básico
- **Idiomas:** Inglés, nivel avanzado.

FORMACIÓN ACADÉMICA

- Universidad Católica del Norte | Ingeniera Comercial

REFERENCIAS

- Jose del Solar Bou | CEO de ByBug | +56992277429
- Daniel Troncoso Espinosa | CTO de ByBug | +56959102096