

JUAN PABLO ROJAS HECHENLEITNER

Celular: +56 9 98375923
jpablorojash@gmail.com



RESUMEN

Ingeniero Civil Industrial de la Universidad de Concepción, diplomado en Dirección Estratégica de Ventas en U. Adolfo Ibáñez, con 15 años de experiencia en áreas Comercial y Ventas en empresas chilenas y multinacionales, dirigiendo y liderando equipos de trabajo en pos del logro de los objetivos de la compañía, responsable de presupuestos de venta y gestión de KPIs. Conocimiento de Mercado de Alimentos tanto industriales como de consumo masivo. Alta capacidad de aprendizaje y adaptación.

EXPERIENCIA LABORAL

Transportes SAE Ltda. Sub Gerente Comercial

Noviembre 2016 – Marzo 2017

- Responsable de crear el área comercial de la empresa.
- Captar nuevos clientes de rubros distintos a la minería en Santiago para diversificar el negocio.
- Generar, controlar y gestionar KPIs.
- Dependencia directa de la Gerencia General.
- ✓ Logros. Aumento de 5% facturación mensual.

Datawho (Empresa de Inteligencia de Mercado). Jefe de Proyectos – Part Time.

Enero 2016 – Junio 2016

- Responsable de apoyar las etapas de desarrollo, implementación y puesta en marcha de la empresa.
- Segmentación de la Industria panadera-pastelera en RM por tamaño y zonas, análisis de market share, competencia, precios y marcas de proveedores.
- Definir vistas y reportes del software de manera de facilitar la gestión y correcta toma de decisiones de la Dirección y Alta Gerencia de sus clientes.

Levaduras Collico – AB Mauri. Jefe Nacional de Ventas.

Julio 2013 – Noviembre 2015

- Responsable de la dirección, control y gestión de oficinas zonales y sus equipos de venta a lo largo del país, desarrollando el Canal Tradicional con FDV directa y 12 distribuidores en el país.
- Responsable de generar estrategias y planes de acción para dar cumplimiento a los presupuestos de venta y aumento de la cartera de clientes de la compañía.
- Control de la gestión de cobranza, control del presupuesto de gastos, desarrollo de canales de comercialización, definición de metas a la fuerza de ventas (50 personas a nivel nacional).
- Dependencia directa de la Gerencia Comercial.

Logros:

- ✓ Implementación de planes de venta exitosos logrando aumento de KPIs como: Clientes Activos +17% (de 2600 a 3050 clientes), Volumen de venta anual +8% (de 11,8M a 12,8M Ton/Año), Facturación Anual +10% con ventas sobre US\$35 millones anuales.
- ✓ Implementación en Chile el programa WCCE (World Class Commercial Executive). Estandarizar prácticas y procesos comerciales a nivel de la División Internacional, siendo evaluado Chile entre los mejores de la Región.

Agrosuper.

Jefe Zonal RM Sucursal Santiago-Sur, Lo Espejo.

Noviembre 2011 – Diciembre 2012

- Responsable de la dirección, control y gestión de la sucursal Lo Espejo para dar cumplimiento a los presupuestos de venta, aumentar la rentabilidad, generar planes de acción para el desarrollo del canal tradicional.
- Dirección de equipos Administrativo, Operacional y especialmente el Comercial, compuesto por 2 supervisores de Venta Cárnica, 2 supervisores de Venta Cecinas y Procesados y una fuerza de ventas de 25 vendedores focalizados en canal Tradicional. Total sucursal 150 personas.
- Responsable de gestionar KPIs como cartera de clientes, manejo de stocks en frigorífico y Nivel de Servicio a clientes.
- Dependencia directa de la Gerencia de Ventas RM.

Logros:

- ✓ Crecimiento de Cartera de clientes en Canal tradicional en 10%.
- ✓ Superar la venta de 3.000 Ton/mes (\$4.000 millones/mes), correspondiente al 10% de la Venta nacional.

Jefe Zonal RM Sucursal Food Service, Lo Boza.

Octubre 2010 – Octubre 2011

- Responsable de la dirección, control y gestión de la sucursal Lo Boza para dar cumplimiento a los presupuestos de venta y la distribución de productos cárnicos en toda la RM a clientes del canal Food Service (Horeca) y Supermercados. Ventas de 1.100 Ton/mes (\$1.350 millones/mes).
- Dirección de equipos Administrativo, Operacional y Comercial (5 KAM Food Service). Total sucursal 65 personas.
- Responsable de gestionar KPIs como cartera de clientes, manejo de stocks en frigorífico, optimización de la flota y mejoramiento del Nivel de Servicio a clientes.
- Dependencia directa de la Gerencia de Ventas RM.

Logros:

- ✓ Crecimiento sostenido de ventas con aumento de +12% (desde 900 ton a sobre 1.000 Ton/mes)

Jefe Soporte Ventas Nacional (Supply Chain).

Octubre 2004 – Octubre 2010

- Responsable del soporte operacional a las sucursales del país, mejorando KPIs de servicio y entrega de pedidos en tiempo y forma a sus clientes, con énfasis en Cadenas de Supermercados (Cencosud, D&S, Tottus, SMU entre otras).
- Apoyar funciones de planificación y cadena de abastecimiento (supply chain) para mejorar Niveles de Servicio y Presencia de productos disminuyendo ir quiebres de stocks en puntos de venta.

Logros:

- ✓ Aumento del Nivel de Servicio de entregas de la Compañía a nivel Nacional desde 70% a 85%. Ese +15% equivalió a \$900 Millones/semana (2008-2009).
- ✓ Aumento de Nivel de Servicio en Cencosud mediante proyecto conjunto desde 70% a 82%. (2005-2007)
- ✓ Aumento de Presencia de productos en salas de 50% a 80%, con optimización de planogramas por cluster, desarrollo de Plan de programación y mayor coordinación con cadenas. (2007-2008)

Jefe de Ventas Industriales y Negocios Subproductos.

Diciembre 2000 – Octubre 2004

- Responsable de administración y presupuesto de venta de una cartera de clientes Industriales: cecineros, empresas de mantecas, alimento de mascotas, entre otras.
- Encargado de desarrollo de nuevos productos derivados de subproductos de cerdo, para rentabilizar el área, buscando nuevos negocios en industrias cecinera, farmacéutica, alimento de mascotas, aceites y margarinas.

- Dependencia directa de la SubGerencia de Negocios.

Logros:

- ✓ Crecimiento de Ventas +160% (desde 300 ton/mes a 800 ton/mes) a través de aumento de cartera de clientes y desarrollo de productos.
- ✓ Mejoramiento de la rentabilidad del área subproductos de cerdo en +100%.

Astillero Naval ASMAR (Talcahuano).
Jefe de Proyectos Comercial – Trainee.

Noviembre 1998 – Noviembre 2000

- Responsable de ejecutar, administrar, coordinar y controlar Proyectos de reparación de buques en Gerencia Comercial Pesqueros.

ANTECEDENTES ACADEMICOS

2010 Diplomado en Dirección Estratégica de Ventas, Universidad Adolfo Ibáñez, Santiago.

1992-1998 Ingeniero Civil Industrial, Universidad de Concepción.

1980-1991 Enseñanza Básica y Media, Colegio Concepción, Concepción.

OTROS ANTECEDENTES

Conocimientos de Excel avanzado, Word, Power Point, Office, SAP en módulo consulta BW.

ANTECEDENTES PERSONALES

Dirección Amapolas 4151. Santiago – Chile.

Rut 12.592.108-6

Nacionalidad Chilena

Estado civil casado, 3 hijos.