

CÉSAR ZALDÍVAR MÁRQUEZ

García Moreno N° 1537, Ñuñoa, Santiago
Cel.: 09- 8341 1167 - Tel.: 02- 2492 06 39
cesar.zaldimarquez@gmail.com



Resumen Personal

Ingeniero con amplia experiencia en gestión comercial y dirección de vendedores técnicos en empresas industriales, comerciales y de servicios. Demuestra capacidad de análisis y visión estratégica para el diseño e implementación de estrategias comerciales, tácticas de venta, logística, cobranzas y administración. Ejerce liderazgo efectivo en creación, motivación y dirección de equipos de alto rendimiento. Destaca por su capacidad de negociación y creatividad para iniciar y desarrollar relaciones comerciales de largo plazo, basadas en logro de beneficios sustentables y profesionalismo.

Experiencia Profesional

Jefe de Ventas,

Ingeniero de Ventas

Orica Chemicals Chile S.A.

Junio 2005 - Noviembre 2012

Producción y venta de productos químicos y servicios para minería e industrias.

- Diseña e implementa barreras de entrada en clientes estratégicos de minería
- Crea y desarrolla campañas para introducción de nuevos productos y servicios
- Logra nuevos contratos de suministros y servicios para grandes empresas mineras, contratistas mineros, petroquímicas y metalúrgicas.
- Diseña y aplica sistema de control y evaluación de desempeño individual y grupal
- Maneja directamente los principales clientes de la empresa, mineras e industrias.
- Participa en el desarrollo y pruebas de campo para nuevos refrigerantes y cleaners.
- Crear y desarrolla nuevo mercado minero en tercera región con base en Copiapó.
- Personal a cargo: 4 vendedores técnicos, 2 mecánicos de servicios.

Jefe Comercial,

Ingeniero de Ventas

Ingeniería y Lubricación S. A.

Mayo 2002 - Abril 2005

Venta servicios, equipos e instrumentos de mantenimiento industrial.

- Rediseña e implementa la estrategia comercial y tácticas de ventas
- Maneja directamente los principales clientes de la empresa
- Define e implementa políticas de ventas, distribución, créditos y cobranzas
- Desarrolla servicios para mineras e industrias establecidas en Ecuador, Perú y Bolivia
- Diseña e implementa estrategias de introducción de nuevos productos y servicios
- Participa activamente en implementación de norma ISO 9001-2008.
- Crea indicadores de gestión y define métodos de evaluación de desempeño comercial

Sub Gerente de Ventas

PGIC Ingeniería S. A.

Enero 2000 - Abril 2002

Importación y comercialización de equipos de bombeo para fluidos, válvulas de control e instrumentos Industriales.

- Planifica, organiza y dirige operaciones de ventas, cobranzas, promoción y distribución, realizadas por ocho vendedores, distribuidores y grandes tiendas.
- Reestructura el equipo de ventas y redefine territorios y carteras de clientes.
- Diseña y aplica novedosa y eficaz estrategia para aumentar la fidelización de clientes.
- Excede las metas de venta, margen de contribución y cobranzas.
- Diseña e implementa campañas de introducción para nuevos productos y servicios.
- Capacita al equipo de ventas en técnicas de prospección, negociación y ventas.
- Personal a cargo: 8 vendedores y 2 asistentes.

Gerente Comercial

Gulf Oil Chilena Limitada

Filial de Gulf Oil International

Mayo 1991 - Octubre 1999

Producción y comercialización de Lubricantes automotrices e industriales.

- Participa en la creación y puesta en marcha de filial Chilena de Gulf Oil International.
- Diseña y aplica la estrategia general según objetivos corporativos y regionales.
- Diseña e implementa la estructura organizacional del área comercial.
- Importa materias primas desde Venezuela y aumenta un 70% las ventas anuales.
- Desarrolla nuevos mercados en Sudamérica exportando lubricantes a Perú y Bolivia.
- Personal a cargo: 30 personas, Jefes de área, Jefes de sucursales y asistentes

Gerente de Ventas

Shell Chile S.A.C. Royal Dutch Shell

Para sus filiales chilenas:

Compañía Chilena Lubricantes S. A.
y Derivados de Petróleo S. A.

Agosto 1988 - Abril 1991

Producción y comercialización de

Lubricantes y asfaltos.

- Diseña e implementa la Estrategia de Ventas según los objetivos corporativos.
- Planifica, organiza y lidera operaciones de ventas, cobranzas, distribución y promoción, realizadas por cinco sucursales regionales, ocho distribuidores regionales y siete vendedores en Santiago.
- Crea e implementa campañas de Publicidad, Promoción y Fidelización de clientes.
- Excede las metas de ventas, margen comercial y cobranzas.
- Desarrolla nuevos mercados exportando lubricantes a Perú, Bolivia y Paraguay.
- Gestiona simultáneamente cuatro líneas de lubricantes: Gulf, Prime, Lubrax y Excel.
- Desarrolla e introduce nuevos productos automotrices e industriales.
- Personal a cargo: 22 personas, Jefes de sucursales, vendedores y administrativos.

Sub Gerente de Ventas Nacionales, Jefe de Ventas Regionales, Ingeniero de Ventas.

Compañía Chilena Lubricantes S.A.

Licenciada por Gulf Oil International

Abril 1982 - Julio 1988

Producción y comercialización de

Lubricantes automotrices e industriales.

- Lidera operaciones de ventas, promoción, distribución y cobranzas, realizadas por cuatro sucursales, seis distribuidores regionales y cinco vendedores en RM.
- Crea e implementa estrategias de ventas para ingresar al mercado de la gran minería.
- Excede las metas de ventas, margen bruto y cobranzas.
- Diseña e implementa servicio de análisis de aceites en uso para mantención preventiva de equipos de flotas de transporte e industrias.
- Desarrolla charlas técnicas y cursos a distribuidores regionales, mecánicos de flotas y mantenedores de empresas mineras.
- Coordina y supervisa las operaciones de logística y administración de ventas.
- Personal a cargo: 15 personas, jefes de sucursales, vendedores y administrativos.

Antecedentes Educativos

▪ Magister en Administración y Dirección de Empresas

Titulado año 2001. Escuela Postgrados Administración y Economía. Universidad de Santiago de Chile.

▪ Diplomado en Administración General de Empresas

Titulado año 1998. Escuela Postgrados Administración y Economía. Universidad de Santiago de Chile.

▪ Ingeniero de Ejecución en Mecánica

Titulado año 1982. Universidad de Santiago de Chile (ex Universidad Técnica del Estado).

Otros Estudios

- Especialización: Cursos y Seminarios de: Planificación Estratégica, Técnicas de Negociación, Marketing, Publicidad y Promoción, Ventas, Cobranzas, Liderazgo Ejecutivo, Trabajo en Equipo, Supervisión y Evaluación de Desempeño, realizados en Chile, Puerto Rico, New York, Houston, Cleveland, Londres, Viena, Bombay, Argentina y Sao Paulo.
- Complementarios: Cursos y Seminarios de: Contabilidad, Finanzas, Computación: Excel, Word, Power Point, Evaluación de Proyectos, Dirección de Recursos Humanos, Técnicas de Presentaciones, Logística Industrial, Empresa Virtual, Seguridad Industrial, Inglés Comercial, Programación Neurolingüística, dictados en Chile y en el extranjero.

Idiomas y Computación

- Dominio del idioma Inglés hablado y escrito nivel avanzado.
- Dominio Windows XP, Word, Power Point, Excel avanzado, MS Outlook, MS Internet Explorer.
- Usuario de SAP y Flexline.

Otras Actividades

- Instructor: en cursos y charlas de Ventas, Cobranzas, Estrategia Comercial, Negociación, Servicios de Postventa, Supervisión y Control de Vendedores, realizados en Chile, Panamá, Argentina, Paraguay, República Dominicana, Bolivia y Perú.
- Deportes: Director Técnico de la Asociación Santiago de Buceo Deportivo. Instructor de buceo deportivo apnea en la USACH. Licenciado en buceo profesional por Armada de Chile. Premiado como mejor deportista USACH en 1980.

Antecedentes Personales

- RUT: 7.983.964-7
- Fecha y lugar de nacimiento: Diciembre 4 de 1956, Santiago, Chile
- Nacionalidad: Chilena
- Estado Civil: Casado, tres hijos.

Referencias Personales

Sr. Daniel Murillo, Orica Chemicals Chile, Gerente Especialidades Minería, Cel.: 93345174, daniel.murillo@orica.com

Sr. Drago Ljubetic Freire, Valvoline Chile, Gerente-Socio, fono fijo: 02-2345 8000, drago.ljubetic@luval.cl

Sr. Octavio Pinto Glavic, PGIC Ingeniería S.A., Gerente Técnico, fono fijo: 02-2496 9701, opinto@pgic.cl

Sr. Matías Luna, Lubricantes Crescent, Gerente Comercial, fono fijo: 02-2624 2127, mluna@crescent.cl

César Zaldívar Márquez