

**JOAQUIN FRANCISCO MORA QUIJADA**  
**SERAFIN ZAMORA 177, DEPTO 44,**  
**LA FLORIDA**  
**+56 9 86543953**  
**[Joaquin.mora.q@Gmail.com](mailto:Joaquin.mora.q@Gmail.com)**

### **RESUMEN PROFESIONAL**

---

Ingeniero de ejecución en Administración de empresas, Diplomado en marketing relacional y redes sociales, excelente manejo de equipos y muy buenas relaciones interpersonales. Capacidad resolutiva ante conflictos de trabajo, dinámico, negociador, servicio al cliente, valores y principios éticos y morales. Altamente comprometido con la obtención de los resultados y cumplimiento de objetivos, además de una rápida adaptación al entorno laboral.

Me defino como una persona con buenas relaciones interpersonales, con una gran capacidad de influenciar al entorno a través del ejemplo, un gran motivador al logro yuento con una inteligencia emocional desarrollada.

En las habilidades duras, siempre intento tener la mayor cantidad de información posible para ayudar en la toma de decisiones, con el fin de darle sustento a los argumentos, además soy muy cercano a la tecnología, puedo trabajar en multipantalla, cuento con un conocimiento de office nivel intermedio-avanzado, el programa que manejo con mayor conocimiento es Excel, donde se administrar bases de datos de gran tamaño y que de ellas surjan informes y/o diagramas de flujo, entre otros.

Cuento con conocimientos en administración en empresas, logística y facturación, manejo de sistemas de ERP (SAP, Softland), alta capacidad analítica y de enfoque sistémico, con flexibilidad de pensamiento de acuerdo a la necesidad de la empresa. Además, poseo una certificación de Mejora continua Lean, 5s y gestión visual, La finalidad de este curso es eliminar los residuos de los procesos de trabajos.

Conocimiento de labores administrativas, logística, facturación y control de cumplimientos.

### **ANTECEDENTES LABORALES**

**Febrero 2019 al presente ISS Servicios generales limitada.**  
**Jefe nacional de bodega y compras.**

Responsable de la logística completa de la cuenta (o contrato) más grande la compañía, teniendo 10 bodegas a cargo desde Antofagasta a Punta Arenas donde mis funciones eran la compra, administración y control de los activos fijos de compañía y de contar con los materiales necesarios para darle la continuidad operacional necesaria al contrato. El rubro de la empresa es de mantenimiento de aire acondicionado y limpieza por lo que debía manejar existencias para ambos rubros. Con un total de 700 sku, 100 posiciones aprox, evaluadas en \$50.000.000.

**Las principales funciones y/o KPI del cargo son:**

- Emitir órdenes de compra a todos los proveedores de la compañía, en ellas debo analizar el costo asociado, precio de venta y utilidad que genera cada una, de no

contar con utilidad se escala el caso a operaciones, para ajustar precio y llegar a los márgenes esperados.

- Debo realizar un abastecimiento idóneo en tiempo y forma, con la finalidad de asegurar un inventario eficiente donde se me exige un 99% de stock de mayor rotación.
- Controlar el cumplimiento de la proyección de consumo de operaciones, realizando un informe de demanda y cumplimiento, el cual permite analizar los centros de costos y tendencias de gasto del periodo.
- Cumplir con un presupuesto anual de 180.000.000.
- Responsable del control de gastos a terceros (o costos directos) presupuesto anual \$60.000.000.
- Responsable del relacionamiento con proveedores y subcontratos, de asegurar la gestión de pago de facturas.
- Revisión periódica de documentos tributarios recibidos para aprobarlos o rechazarlos según corresponda.

#### **Logros en el cargo:**

- Implementación del método Lean en el proceso de almacenamiento, donde establecí semáforos para identificar los niveles críticos de stock de una forma sencilla.
- Implementación de método 5s donde cada cosa debe tener un lugar establecido, con esto se logró disminuir los tiempos de búsqueda se existencias, aprox 40 segundos por cada SKU.
- Disminución de costos de almacenamiento, ya que hice acuerdos con proveedores estratégicos para hacer cross docking, de tener un stock de \$50.000.000 en nuestras bodegas a tener 35.000.000 en las bodegas de proveedores.
- Controlar de forma eficiente el stock y crear nuevas bodegas en el ERP de la compañía, concreté la creación de 9 bodegas en el ERP y también físicas, con las mismas normas de almacenamiento que la bodega central.
- Informar de demanda y consumo periodo, junto con ellos comprar de forma eficiente, reduciendo costos de almacenamiento y evitar el stock inmovilizado.
- No tener quiebres de stock
- Diseñar el layout del almacén, según método 5s, (cada cosa en su lugar)
- Ejercer un liderazgo carismático.
- Mejoras en los procesos de abastecimiento, picking, distribución y almacenamiento, esto permitió ahorrar cerca de \$30.000.000 el primer semestre.

---

#### **2017 a febrero 2018 Equipos médicos Zepeda (++Zepeda)**

##### **Encargado de bodega y logística**

Responsable de la administración de la bodega donde se almacenan equipos médicos (endoscopios, colonoscopios, panendoscopios y electrobisturi entre otros), insumos médicos no refrigerados y repuestos para realizar reparaciones a equipos médicos. Con un total de 2.500 sku, 300 posiciones aprox, valuadas en Us\$3.000.000. Responsable además del mantenimiento y control de la flota de camionetas.

**Las principales funciones y/o KPI del cargo son:**

- Prestar soporte y apoyo a los departamentos de ventas, servicio técnico y post venta, ya que cada Dpto. procesa sus órdenes de compra, sin embargo, todas ellas convergen en mi área, donde debo analizar, separar y coordinar el picking y despacho de las órdenes de compra con un máximo de 24 horas.
- Contar con un inventario eficiente donde el foco es la rotación, disminuyendo los costos de almacenamiento.
- Controlar el cumplimiento de la proyección comercial e informar al área comercial para tomar las medidas necesarias con el stock inmovilizado.
- Responsable de la emisión de documentos tributarios como guías de despacho y facturas.

**Logros en el cargo:**

- Implementación del método Lean en la gestión de almacenamiento, generando mejoras en el proceso de almacenamiento.
- Implementación del método Lean en el picking, reduciendo el tiempo operación a la mitad, en los procesos de picking y embalaje.
- Implementación de 5s y gestión Visual, se refiere a un orden óptimo de la tanto visual como operacionalmente, optimizando los espacios y reduciendo los stock inmovilizados.
- El mayor logro descomprimir el clima laboral con el departamento de ventas.
- Diseño de informes de control de inventarios y cumplimiento de proyección comercial.
- Darle una estructura al área de logística, delimitando funciones, responsabilidades y apoyando el desarrollo del personal.
- Diseñar el layout del almacén.
- Ejercer un liderazgo carismático.
- Mejoras en los procesos de picking, distribución y almacenamiento.
- Apoyar al área de Comex para evitar los quiebres de stock.

**2013 a Mayo de 2017**

**ROYM LTDA. – Franquiciado de Movistar**  
**Jefe de logística**

Responsable de la administración y control de un total de 3.000u de equipos celulares multimarca valuados en US\$1.500.000 aproximadamente. Además de la flota de vehículos.

La dotación del área 10 personas a mi cargo las cuales me asistían en diferentes labores y acciones. Con a la operación, se debía abastecer 20 puntos de ventas ubicados en la región metropolitana, V y VI región.

El principal objetivo a cumplir era contar con un stock idóneo en cada punto de venta, asegurando un correcto mix y cantidad, con la finalidad asegurar la mayor conversión de cotizaciones en ventas, además de velar por el control de existencias evitando robos y un mal manejo de inventario. Todo lo anterior se debía transmitir en informes de la rotación de equipos y de las ventas generadas.

La empresa contaba con vehículos propios y con una tenía a cargo una caja chica para asegurar la continuidad operacional, siempre enfocada en la eficiencia de los recursos

**Los KPI's del área los siguientes:**

- Rotación de inventario.
  - Carga financiera de cada bodega.
  - Controlar el riesgo y exposición de cada bodega de la empresa.
  - Inventario físico y cotejarlo en sistema.
  - Gasto y rendimiento de cada vehículo.
  - Ventas y niveles críticos de stock.
  - Mantenciones mecánicas de vehículos.
- 

**2011 a junio de 2013**

**Outside Group. – Franquiciado de Movistar  
Jefe de plataforma móvil y logística.**

Coordinar el funcionamiento de la plataforma de enganches móviles en todas sus etapas: recepción de contratos de ventas, enganche, entrega de equipos a clientes, visado de documentación.

Cumplimiento de metas establecidas (% de participación y Q de ventas) tanto del cliente interno (Movistar) como presupuesto de ventas del Área.

Desarrollo y aplicación de estrategias en conjunto con la Gerencia de Ventas de y Operaciones para el fortalecimiento de la estructura de ventas.

Capacitación a la FFVV de políticas y comunicados emitidos por parte del cliente (Movistar). Elaboración de reportes de gestión y control en base a información publicada en portales corporativos.

Creación y asignación de cuentas y códigos a ejecutivos, supervisores y back office, para su utilización en los sistemas corporativos

Llevar un completo control de los costos relacionados con operaciones logísticas y adicionalmente el control minucioso y acucioso del inventarios de activos fijos y mercaderías.

En lo que a logística se refiere, realice:

- Mejoras en el sistema de almacenamiento existente y todos los puntos de control que una bodega necesita: control de ingresos y egresos, control de todos los prestadores de servicios involucrados.
  - Control de existencias.
  - Técnicas de almacenamiento como FIFO.
  - Negociaciones con clientes y proveedores.
- 

**ANTECEDENTES ACACEMICOS**

**Diplomado en marketing relacional y redes sociales.**

**Titulado, IEDE Bussines School.**

**Ingeniería de ejecución en Administración de empresas con mención en Marketing**

**Titulado, Instituto Profesional AIEP**

**MANEJO DE SOFTWARE**

- Software ERP:
  - Softland, SAP, Inet y Defontana.
- M. Office:
  - Nivel intermedio.
- CRM
  - Salesforce

#### ANTECEDENTES ADICIONALES

- RUT 17.192.344-1
- Licencia de Conducir Clase B y C (Vigente)
- Estado civil Casado
- Hijos: 2, de 10 años y 5 Años.
- Movilización propia

#### PRETENCIÓNES DE RENTA

**\$1.500.000**

#### REFERENCIAS

Sr. Eduardo Jara Albornoz,  
**Jefe de control de gestión, ISS Servicios Generales.**  
Contacto: +56 9 75788868

Sr. Guillermo Laubreux Fuentes.  
**Jefe de operaciones ++ Zepeda**  
Contacto: +56 9 57694353

Sr. Cristian Concha.  
**Supervisor de operaciones ++Zepeda**  
Contacto: +56 9 42115101