

JONATHAN MARTIN CÉSPEDES ALFARO
Ingeniero en administración de empresas mención Marketing

Fecha de Nacimiento: 09-07-1985

Celular: +56 9 9779 7144

Email: jonathan.cespedesa@gmail.com

Resumen Ejecutivo

Profesional con experiencia en labores administrativas, comerciales y de abastecimiento, siendo responsable de liderar las estrategias de compra de producto nacional e importado, liderando la realización de los procesos de negociación con proveedores y clientes, capaz de planificar, organizar y ejecutar las acciones concernientes a la comercialización de la línea de productos asignados, considerando los lineamientos organizacionales en la toma de decisiones con el fin de maximizar la rentabilidad de cada producto, su stock y reaprovisionamiento. Conocimientos logísticos para generar estructuras de distribución y disponibilidad de productos en tiendas, orientados a la cobertura de las necesidades de abastecimiento, variación de la venta y otras solicitudes comerciales. Análisis de datos e información, presentación de indicadores claves para la toma de decisiones y la administración de datos vinculados con el negocio incorporando estrategias de dirección al equipo comercial para el logro de las metas y presupuestos establecidas por la compañía en el mediano y corto plazo.

Con habilidad para enfrentar desafíos, proactivo, autónomo, con alto nivel de organización, capacidad de trabajar colaborativamente, capacidad de promover un buen clima laboral, capacidad de análisis, trabajo en equipo, buen comunicador, tolerancia a la frustración y trabajo bajo presión.

Experiencia Profesional

02- 2018 a 04-2020 SALOMON SACK S.A. (Grupo AZA)

Empresa especialista en la distribución de aceros, complementarios del acero y materiales de construcción a nivel nacional. Que atiende a sectores como construcción, minería, industria metalúrgica, metalmecánica y comercio.

Product Manager / Comprador

Relación directa con Gerente General

Ejecución de acciones para lograr acuerdos comerciales con proveedores

Definición del mix de productos, cantidades, precios y garantías

Administrar líneas de productos del segmento construcción

Estimación de la oferta y previsión de compras

Liderar logística de las estructuras de distribución

Velar por la disponibilidad de productos, stock y reposición de sucursales

Definición de ofertas, promociones y acciones de comercialización

Realización de propuestas comerciales para apoyar la negociación de los vendedores y sus clientes

Generar informes y reportes para la gerencia

Estimación de Forecast, medición de Fill Rate e Instock

Liderar negociación y cierre de negocios con proveedores nacionales e internacionales

Desarrollar materiales y actividades promocionales

Elaborar, gestionar e implementar plan de Marketing

Control de las ventas de la línea de producto para cumplir con objetivos y metas de la empresa

Supervisar el cumplimiento de los acuerdos operativos y comerciales con proveedores y clientes

Administrar y mejorar el catálogo de productos y sus fichas técnicas

Velar por el correcto funcionamiento e implementación de la planificación comercial

Responsable de la coordinación de las actividades del proceso S&OP de mis líneas de productos

Principales Logros: Mejoras en estructuras de distribución y reaprovisionamiento a las sucursales, mejoramientos de los mix de productos su oferta y abastecimiento, negociación de nuevos acuerdos comerciales. Disminución de quiebres de productos que aportaban mayor rentabilidad.



08- 2016 a 09-2017 FEYSER IMPRESORA LTDA.

Imprenta dedicada a la impresión de libros, catálogos, revistas y material publicitario. Con clientes como el gobierno y agencias de publicidad.

Ejecutivo Comercial

Generar oportunidades de negocio y creación de propuestas comerciales

Liderar negociaciones con proveedores para optimización de costos

Atención y mantenimiento de portal Chile Compras – Chile Proveedores

Evaluación de proyectos, generar seguimiento a propuestas y acciones comerciales



Realización de cotizaciones y ordenes de trabajo
Implementación de proyectos de impresión digital
Análisis financiero y revisión de costos en la implementación de nuevas tecnología y maquinaria

Principales Logros: Logré diseñar por primera vez una estructura de análisis de costos de maquinaria recién adquirida en la cual se desconocían los costos y se estaba entregando precios con pérdida para la empresa de un 12%



11- 2015 a 07-2016 IMPRIMA ONLINE LTDA

Empresa de servicios de imprenta de bajo volumen, orientado en una venta no presencial a través del canal online.

Encargado Comercial y Administrativo (por proyecto)

Supervisión del equipo administrativo, comercial y de producción
Atención, comunicación y seguimiento a solicitudes de los clientes
Valorización de cotizaciones y realización de análisis de gasto de insumos
Análisis de oportunidades de mejoras y estrategias comerciales
Compra de insumos y negociación con proveedores
Elaboración de reportes para la toma de decisiones y medición de los procesos
Coordinación de rutas de despacho y abastecimiento
Creación de campañas digitales a través de Google Ads

Principales Logros: Logré implementar procesos de automatización desde la toma del pedido, producción y despacho de las ventas realizadas a través de plataforma de venta online como imprimatarjetas.cl, acortando los tiempos de reacción y realización de los trabajos con mayor eficacia y rapidez, instruyendo al personal en la forma de realizar los trabajos.



11- 2011 a 09-2015 INSER IMPRESORES LTDA. (DIVISIÓN OFFSET)

Empresa de larga experiencia en impresión serigráfica, offset, digital y textil. Entre sus principales clientes se encuentran cadenas de retail, supermercados y marcas de consumo masivo.

Planificador y Controlador de la producción

Supervisión de la producción
Análisis, gestión de costos y planificación de gastos de producción
Creación de presupuestos y ordenes de trabajo
Creación y valorización de propuestas comerciales
Generación de informes y seguimiento de la producción
Labores administrativas de planificación de la producción
Relación con proveedores y clientes

Principales Logros: Logré integrar sistema de cotizaciones para una mejor relación entre los valores cotizados y costos reales de sus trabajos aumentando su rentabilidad, también optimizar la obtención de cotizaciones rebajando tiempos de respuestas y realización para una entrega más oportuna mejorando los volúmenes de ventas a través de una fidelización de los clientes



09- 2010 a 09-2011 A Y C IMPRESORES

Empresa dedicada a la impresión de estuches, etiquetas y packing en general, abasteciendo principalmente a laboratorios y viñas

Jefe de Adquisiciones y Bodega

Administración de bodega y personal a cargo
Compra de insumos, negociación y estandarización de los proveedores
Creación y autorización de órdenes de compra en programa Softland
Elaboración de reportes de gestión, stock y previsión de compras
Realización de inventarios, mantener el stock de insumos y materiales
Proponer, gestionar y analizar la creación de nuevos proveedores

Principales Logros: Logré disminuir el gasto en la compra de materiales e insumos, a través de la unificación y análisis de datos históricos los cuales me llevaron a poder negociar a largo plazo y proyectar el consumo anticipando las compras y parcializando sus despachos.



07- 2008 a 08-2010 UNDURRAGA TI

Empresa dedicada a la impresión offset, impresión variable y tarjetas. Con clientes como la banca, gobierno y empresas de servicios

Encargado de Cotizaciones y propuestas comerciales

Relación con la Gerencia Comercial
Análisis y gestión de costos
Realización de cotizaciones y ordenes de trabajo
Confección de propuestas comerciales
Coordinación con ejecutivos y realización de propuestas comerciales
Asesoría técnica a equipo comercial

Principales Logros: implementación e interconexión de sistema de cotizaciones que lograra integrar las tres áreas de la empresa *en un solo sistema*.



01- 2005 a 06-2008 COPESA PRODUCCIONES

Holding de comunicación al cual pertenecen diarios como La tercera y La Cuarta, además de revistas, radios y medios digitales

Operario Ayudante de Prensas Rotativas

Ayudante en el área impresión offset rotativo

Ajustes de puesta en marcha y producción de impresos

Principales Logros: *Logré obtener mayores responsabilidades dentro del grupo de trabajo ascendiendo en la cadena de mando y funciones.*

Formación Académica

- **2017** Universidad de Las Américas, **Ingeniero en Ejecución en Administración de Empresas, Mención Marketing, Licenciado en Gestión de Negocios, titulado**
- **2003** Escuela Nacional de Artes gráficas **Técnico Nivel medio en Artes Gráficas, titulado**

Otros Estudios

2012	Manejo de Windows, Word, Excel y PowerPoint	Universidad Católica de Chile
2012	Manejo intermedio de Excel	Universidad Católica de Chile

Manejo de Software

Manejo Office	Nivel Avanzado
Manejo Excel	Nivel Avanzado