

## **JOSÉ PABLO CARDEMIL BAÑADOS**

Av. Padre Sergio Correa 11503, Piedra Roja, Colina, Santiago, Chile.

Tel.: +(56 2) 22634939 Cel.: +(56 9) 83600012  
pepecardemil@gmail.com

### **RESUMEN**

Ingeniero Comercial de la Universidad Andrés Bello, con más de 7 años de experiencia en importantes empresas nacionales y multinacionales. Gran interés de trabajar con equipos de trabajo, donde el liderazgo es un factor primordial. Importante motivación por las metas y objetivos de la compañía. Sólidos conocimientos en áreas Comerciales, Ventas, y de Marketing.

Se ha trabajado activamente en cargos donde la negociación pasa a ser un aspecto fundamental del trabajo, que ha hecho que me sea muy familiar. Dominio avanzado de inglés. Extraordinarias relaciones interpersonales.

### **EXPERIENCIA PROFESIONAL**

#### **VIÑA VALDIVIESO**

Empresa dedicada a la elaboración, producción, y distribución de vinos y licores, con presencia destacada en los mercados más exigentes a nivel mundial. Durante el último año la compañía facturó más de US\$40 MM, a nivel nacional.

##### **Sub Gerente de Ventas Canal On Premise**

**Oct. 2011 – a la fecha**

Área también conocida como Horeca, donde se establecen lazos comerciales con Hoteles, Restaurantes, Casinos, Clubes, Discotecas, etc. Responsable de la reestructuración del equipo de trabajo, y del nuevo posicionamiento de la marca. Si diseñan estrategias a corto, mediano, y largo plazo, consiguiendo resultados muy alentadores en un período corto de tiempo. Se hace especial hincapié en darle un valor agregado al producto, donde el factor determinante es la diferenciación. Dentro del valor agregado está la de entregar un servicio integral en todo el proceso de venta, desde la toma del pedido, seguimiento, y postventa. Se realizan constantes actividades de marketing, y acciones de marca. A cargo de 10 personas a nivel nacional.

Logros:

- Mejoré ostensiblemente en nivel de ventas, pasando a crecer de un -5%, a más de un 17% en un año.
- Logré a través de un duro trabajo con el directorio, participar en la cadena de suministro.
- Se logró que la compañía tomara el real peso a mi canal de venta, que si bien en términos de facturación no es relevante, si lo es desde el punto de vista estratégico.
- Dado lo anterior, las ventas pasaron de ser un 3,5% de la facturación de la empresa, a un 6%. Lo que constituye un incremento del 70%.
- El canal sólo era intensivo en espumosos, con el correr del tiempo logramos diversificar nuestro mix de productos, vendiendo más de 100 SKU's en forma activa.
- La recompra mensual de nuestros clientes pasó de 11%, a un 45% en 8 meses. Esto por un seguimiento eficaz de nuestro equipo.

**Reporta a:** Gerente Comercial

**Personal a cargo:** Si

**Motivo de salida:** Trabajando actualmente

#### **MANANTIAL**

Empresa dedicada a la elaboración y distribución de Agua Purificada embotellada, con más de 17 años en el mercado chileno. Hoy en día representa el 55% de participación de mercado en esta industria. Actualmente fue adquirida por CCU. Actualmente tiene ventas por US\$12MM

##### **Gerente de Ventas**

**Sept. 2010 – Sept. 2011**

Encargado de toda la venta a nivel de empresas de la Región Metropolitana, más Los Andes. Se tenían 4 sucursales a cargo, con un equipo conformado por 20 personas. Todas ellas a cargo mío. Se establecen nuevos modelos de negocios, estrategias, y seguimientos. Mediante una rigurosa estimación de demanda, se evitan posibles quiebres de stock en épocas de fuerte crecimiento. Se trabaja activamente con el Gerente Comercial para lograr los niveles de presupuesto deseados por el directorio. Reuniones semanales con el equipo de venta.

#### Logros:

- Logré mantener el nivel de crecimiento de la compañía que era muy bueno, y de paso se aumentó en 3 puntos. Pasamos de un 17%, a un 20%. Generando una muy buena respuesta por parte de la Gerencia General.
- Nos consolidamos como la primera empresa de este rubro.
- Se mejoró el nivel de despacho. Esto con un trabajo metódico con la respectiva área.
- Se consiguieron nuevos, y extraordinarios clientes.

**Reporta a:** Gerente Comercial

**Personal a cargo:** Si

**Motivo de salida:** Nueva oportunidad en el mercado. Además de tener algunas trabas para realizar cambios, que para mi gusto, eran vitales.

#### TELECANAL

Canal de Televisión abierta, donde la automatización de los procesos era su principal agente diferenciador. Ventas de más de 1.500 millones de pesos.

#### Ejecutivo Comercial

**Ene. 2009 – Jul. 2010**

Mi misión era la venta de espacios publicitarios en el canal, mediante auspicios, tandas comerciales, o alianzas comerciales. Se trabajaba con agencias de medios, y clientes directos. Empresa con un muy bajo rating, o respuesta del público, donde se hacía muy difícil venderlo, pero afortunadamente se pudo hacer un buen trabajo gracias a las muy buenas relaciones humanas e interpersonales que tenía. En eso se basaba este trabajo. Para el cliente no era necesario estar con "pauta" en Telecanal.

#### Logros:

- Lograr vender algo que casi no se tenía. Rating.
- Demostrarle al cliente que su inversión en nuestro canal iba a ser más eficiente que otros lugares. Se mostraban ejemplos numéricos que lo demostraban.
- Las ventas a nivel empresa se mantuvieron casi constante.
- Hice crecer mi cartera de clientes en número y volumen.

**Reporta a:** Gerente Comercial

**Personal a cargo:** No

**Motivo de salida:** El canal fue comprado por inversionistas mexicanos, que llegaron con su gente.

#### LARRAÍNVIAL

Es una de las empresas financieras más reconocidas a nivel latinoamericano. Actualmente tiene más de 800 empleados, pasando a ser de los bancos de inversión más transcendente del país. Maneja activos por más de US\$14.400MM. Tiene presencia en 3 países de la región.

#### Asesor de Inversiones

**Oct. 2005 – Ene. 2009**

Ejecutivo de inversiones, comprobado manejo de activos financieros tales como acciones, monedas, FFMM, renta fija y derivados.

Constante búsqueda y análisis de oportunidades de inversión que se ajustan a las necesidades de clientes, en este ámbito desarrolla capacidades de análisis macroeconómico de distintas economías y análisis financiero para empresas IPSA.

#### Logros:

- A nivel de área, logramos pasar de ser el 8% de la facturación de la corredora, a más del 30%. Esto en 4 años.
- Llegué a tener un portafolio administrado de US\$10MM. Entre personas naturales y jurídicas.
- Fui escogido dentro de los mejores 5 asesores financieros durante dos años seguidos.

**Reporta a:** Jefe Comercial

**Personal a cargo:** No

**Motivo de salida:** Buscar una industria en que pudiera ver resultados a corto plazo, y que sirviera a la postre, en una transición hacia el consumo masivo. Lo que finalmente fue.

## **EDUCACIÓN**

### **UNIVERSIDAD ANDRÉS BELLO**

Ingeniero Comercial

2000 - 2005

### **UNIVERSIDAD ANDRÉS BELLO**

Diplomado en Management

2007

### **COLEGIO CRAIGHOUSE**

Enseñanza Básica y Media

1983 - 1996

## **OTROS**

- Manejo de Office Nivel Medio/Avanzado
- Integrante del primero equipo de Rugby del colegio durante 3 años.
- Preseleccionado Nacional Juvenil de Rugby.
- Integrante de la directiva de la Liga de Ex Alumnos del Colegio Craighouse.

## **PERSONAL**

Nacionalidad	: Chilena
F. Nacimiento	: 27 de Julio de 1978
C. Identidad	: 13.434.736-8
Edad	: 34
Estado Civil	: Casado, dos hijos.
Idiomas	: Dominio del inglés hablado y escrito. Avanzado.
Deportes	: Fútbol, Rugby, Tenis, Bicicleta, Motos Enduro.
Hobbies	: Música, Viajes, Asado con los amigos.