

## Juan Francisco Norambuena Moreno

**MBA- Ingeniero Civil Industrial**

Celular: +(56 9) 99411854

[juan.norambuena.moreno@gmail.com](mailto:juan.norambuena.moreno@gmail.com)

Inglés Nativo – Profesional Bilingüe

### RESUMEN

---

Ingeniero Civil Industrial de la Universidad Adolfo Ibáñez - MBA en Dirección de Empresas.

Más de 10 años de experiencia en empresas multinacionales y nacionales. Liderando y desarrollando áreas – equipos, junto con aperturas y desarrollo de negocios en los mercados de la región LATAM.

Experiencia en los sectores: Industrial, Minería, Construcción y Consumo Masivo.  
Profesional bilingüe Inglés Nativo.

Disponibilidad para viajar dentro y fuera del país.

### EXPERIENCIA PROFESIONAL

---

#### UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA METROPOLITANA (UTEM)

**Business HUB Manager.**

**Profesor Docente, Facultad de Ingeniería.**

**Ene. 2017 – A la Fecha**

Líder del Centro de Negocios de la Universidad, desarrollando consultorías y estrategias comerciales en empresas del sector Industrial – Minería, en las áreas:

- Ventas
  - Marketing
- Cursos dictados en la UTEM:
- Economía
  - Ingeniería Económica
  - Finanzas
  - Formulación y Evaluación de Proyectos

#### AGRU TECNOLOGÍA EN PLÁSTICO SUDAMÉRICA LTDA.

**Sales Manager LATAM**

**Oct. 2015 – Jul. 2016**

Joint Venture entre AGRU (AUSTRIA) y STP (ESPAÑA), Piping & Fitting, compañía enfocada al sector Industrial-Minero

- Responsable de la dirección comercial – ventas y el desarrollo de la empresa en los mercados Industriales - Mineros en la región LATAM.
- Desarrollar y controlar las metas y objetivos de la empresa para los mercados dentro de la región.
- Creación y desarrollo de los canales de ventas – Distribución y B2B.
- Responsable del manejo de P&L de Latino América.

Logros:

- Apertura y desarrollo de negocios tales como: Industria Minera en Perú, Distribuidores en Ecuador, Uruguay y Colombia.
- Aumento de Ventas en un 28% Perú YTD, Uruguay 5% YTD.
- Líder de los de la creación y control de KPI LATAM.
- Desarrollo e implementación de las estrategias de precios y márgenes, para las diferentes áreas de negocios en la región.

#### ALASKA STRUCTURES CHILE SpA

**Sales Manager LATAM**

**Ago. 2013 – Sept. 2015**

Empresa líder en la fabricación de Estructuras Modulares para los sectores Industriales, Minería, Construcción, Retail.

- Responsable de la dirección comercial – ventas y el desarrollo de la empresa en los mercados Industriales - Mineros en la región LATAM.
- Desarrollar y controlar las metas y objetivos de la empresa para los mercados dentro de la región.
- Fortalecimiento de marca empresa en la región.
- Dirección estratégica de marketing y ventas.
- Creación y desarrollo de los canales de ventas – Distribución y B2B
- Responsable del manejo de P&L de Latino América.
- Reporte a VP de Ventas en Seattle.

Logros:

- Ventas Anuales sobre los 5,5 millones USD en el mercado chileno.
- Apertura y venta en las grandes mineras de Chile como Codelco, BHP, EMSA.
- Apertura de nuevos mercados latino americanos como: Perú, Brasil y México, en los sectores Industriales -Mineros
- Liderar y Desarrollar la expansión en Latino Americana de la empresa.

**CEMENTOS BÍO BÍO S.A.**  
**Brand Manager**

**Sept. 2012 - Ago. 2013**

- Brand Manager Área Cementos.
- Desarrollar y controlar los objetivos y estrategias comerciales.
- Desarrollar el Plan de Marketing y Planificación Estratégica.
- Asesor del Gerente General Corporativo, desarrollando KPI y control de gestión para la toma de decisiones.
- Investigación, planificación y pronóstico de mercado.
- Evaluación y Planificación de la expansión en Perú y Ecuador.

**Logros:**

- Construcción y control del presupuesto anual de ventas y mensual de FORECAST, velando por su cumplimiento.
- Gestor de las ferias de marketing como EDIFICA, Semana del Constructor, entre otras.
- Creación de un Benchmark Corporativo para la compañía, con el fin de evaluar escenarios del mercado, respecto a índices financieros como EBIT, ROA, ROE y Utilidad, junto a análisis de marketing estratégico.
- Evaluación de proyectos de inversión, junto con la adquisición de otros holdings en LATAM.
- Aumento de la participación de mercado en 4 puntos y en ventas de un 8%.

**KIMBERLY CLARK CHILE S.A.**  
**KAM JR.**

**Nov. 2010 – Ago. 2012**

- Responsable de la venta Sell-In y Sell-Out de las cuentas Wal-Mart, Canal Tradicional, Supermercados del Sur.
- Encargado de generar y mantener los KPI: rentabilidad, ventas, rotación, entre otros.
- Líder de la creación e implementación de soluciones de venta al Canal Tradicional

**Logros:**

- Cumplimiento de metas anuales en venta con 15% sobre el forecast.
- Desarrollo e implementación de nuevos canales de ventas y formatos implementado a nivel nacional, para luego ser introducido en el resto de países de LATAM.
- Generación de las herramientas necesarias para la fusión de las compañías Supermercados del Sur y Unimarc, no bajando el FORECAST y Rentabilidad de la compañía en las diferentes categorías.
- Encargado de velar por los supervisores de la zona asignada.
- En Septiembre 2012 fue conseguido el premio al mejor proveedor del año, por el trabajo comprendido entre Octubre 2011 a Agosto 2012, realizándose una premiación y reconocimiento en el "Holiday Meeting de Wal- Mart".

---

**EDUCACIÓN**

**Universidad Rey Juan Carlos (España) 2018 – 2019**  
Master en Administración de Empresas **MBA**

**Universidad Adolfo Ibáñez 2009 - 2010**  
Minor Tecnologías de la Información.

**Universidad Adolfo Ibáñez 2004 – 2010**  
Ingeniero Civil Industrial.

**Icare 2013**  
Diplomado Liderando Equipos de Ventas

---

**RESIDENCIA EXTERIOR**

- Suecia – 5 años (1985-1990)
- Estados Unidos – 3 años (1992-1995)
- Canadá – 2 años (1996-1997)

- Paraguay – 2 años (2000-2002)
- Jordania – 2 años (2002-2004)

---

**CONOCIMIENTO T.I.**

- SAP
- SALESFORCE
- Cognos (Sistema BI)
- Microsoft Office (Word, Power Point, Excel)