

JUAN PABLO PALAZUELOS CONTRERAS

13.668.748-4

15 de Junio de 1979

Brown Norte 90 Depto. 1301 Ñuñoa

Santiago de Chile

+56 9 9189 9094

jpalazuelos@gmail.com

Resumen

Ingeniero Civil Industrial de la Universidad de Santiago de Chile, MBA de la Universidad Diego Portales con doble titulación Universidad Pompeu Fabra, España. Profesional con una amplia experiencia en mercados B2B, liderando áreas comerciales, gestión y proyectos. Capacidad de liderazgo, toma de decisiones, orientación al logro, trabajo en equipo y adaptabilidad altamente desarrolladas.

Experiencia Laboral

Empresas Otero. Santiago

Jefe Ventas Industriales División Ingeniería y Montaje

Abr. 2014 - Actualidad

Gerencia Ventas Industriales

- Liderar el área de ventas de la compañía responsable de todos los clientes a lo largo de Chile pertenecientes a los segmentos de ingeniería, montaje y construcción.
- Definir el mix de productos y servicios para lograr una integración a la cadena de valor de los clientes de la división.
- Desarrollar el plan de ventas del área y velar por el cumplimiento de este, liderando un equipo de ingenieros de venta.
- Liderar negociaciones con proveedores y clientes. Desarrollo de propuestas comerciales y técnicas dependiendo de la complejidad de los proyectos en evaluación.
- Velar por el cumplimiento del presupuesto del área. Buscar la mayor contribución de ésta y por consiguiente aportar con la maximización del ROA de la compañía.
- Gestionar y administrar el capital humano del área.
- Definir y gestionar los KPI para la medición del cumplimiento de la estrategia de ventas del área.

Küpfer. Santiago

Product Manager

Dic. 2012 - Mar. 2014

Gerencia División Aceros

- Liderar la línea de negocio de Aceros Estructurales Especiales de la compañía. Responsable de la estrategia de desarrollo, comercialización y ventas del mix de productos y soluciones de valor para clientes industriales y sector minería a lo largo de todo Chile y Perú.
- Velar por el cumplimiento del presupuesto y maximizar el ROA de la compañía.
- Liderar negociaciones con proveedores y clientes.
- Liderar el equipo de ventas para aplicar la estrategia de comercialización para las zonas norte, centro y sur del país.
- Responsable de supervisar las áreas de planificación y producción de la compañía para el fiel cumplimiento de cada solicitud en cuanto a plazos, calidad, especificaciones técnicas, etc.
- Definir y gestionar los KPI para la medición del cumplimiento de la estrategia.

Vogt S.A. Santiago

Jefe de Representaciones

Sept. 2011 - Dic. 2012

Gerencia Comercial

- Responsable de liderar la comercialización de marcas internacionales representadas por la compañía referente a soluciones hidráulicas.
- Desarrollo del plan comercial asociado a la línea de negocio, y elaboración del presupuesto anual.
- Liderar las negociaciones con proveedores extranjeros y clientes industriales y minería.
- Búsqueda y desarrollo de nuevos productos. Liderar la búsqueda de nuevas tecnologías aplicables a los distintos procesos industriales de los clientes. Liderar el desarrollo de proyectos en todas sus etapas hasta que el producto esté disponible para su comercialización.
- Liderar el equipo de venta para aplicar estrategia de comercialización para las zonas norte, centro y sur del país.
- Definir y gestionar los KPI para la medición del cumplimiento de la estrategia.

Chilectra S.A. Santiago
Jefe de Proyectos Desarrollo de Negocios
Sub Gerencia Desarrollo Comercial

Ene.2008 - Ago. 2011

- Responsable de liderar el desarrollo de nuevos negocios transversales a la compañía, llevando en todos la planificación, seguimiento y control de las distintas las fases.
- Encargado de liderar las estrategias de venta y marketing asociadas a cada iniciativa según corresponda, gestionando las negociaciones con proveedores y clientes finales.
- Responsable de definir y gestionar los KPI asociados a las estrategias y procesos de negocios.
- Estudia, define y propone estrategias de mejora de negocios existentes y expansión de nuevos negocios.
- A cargo de la búsqueda y desarrollo de nuevas tecnologías aplicables a mejora continua dentro de los procesos comerciales y operativos de la compañía.

Ingeniero de Productos

Ago.2006 - Dic.2007

Sub Gerencia Desarrollo Comercial

- Responsable de gestionar el desarrollo y comercialización de productos y servicios de negocios no regulado dentro de la compañía orientada a clientes residenciales.
- Liderar la evaluación técnica y económica de proyectos.
- A cargo de gestionar las estrategias de marketing, desde el análisis y segmentación del target, a la definición de acciones.
- Responsable de velar por el óptimo servicio en el proceso de venta y post venta.

Analista de Gestión de Proyectos

Feb.2005 - Jul.2006

Sub Gerencia Operaciones Comerciales

- Responsable de gestionar y coordinar proyectos de mejora continua y desarrollo de aplicaciones relacionadas con distintos proyectos y áreas dentro de la compañía.
- Elaborar nuevos procedimientos y mejoras a procedimientos existentes, desarrollo de informes de gestión, informes de estimaciones, informes de tarificación, entre otros.

Ingeniero Analista

Jun. 2004 - Ene. 2005

Sub Gerencia Operaciones Comerciales

- Responsable de llevar a cabo el control de ingresos de los canales de recaudación, desde la entrada de dinero en estos, hasta el reflejo contable en la compañía.
- Lidera proyectos de mejora continua dentro del área.
- A cargo de elaborar informes de estimación de ingresos, proyecciones de caja, estadísticas, entre otros.

Antecedentes Académicos

2012 - 2013

Master in Business Administration (MBA)

Universidad Diego Portales, Chile / Universidad Pompeu Fabra, España.

2006

Diploma en Gestión Estratégica de la Innovación y el Cambio Organizacional

Universidad Adolfo Ibáñez, Santiago.

2002 – 2004

Ingeniería Civil Industrial

Universidad de Santiago de Chile, Santiago.

1997 – 2000

Ingeniería Ejecución Industrial

Universidad de Santiago de Chile, Santiago.

1991 – 1996

Enseñanza Media

Instituto Nacional General José Miguel Carrera, Santiago.

Información Adicional

Idioma

Inglés oral y escrito, nivel avanzado.

Software

MS Office, (Word, Excel, PowerPoint), nivel avanzado.

SAP (Módulo ventas), nivel avanzado.

Salesforce (CRM), nivel avanzado.

Visio, Access, Project, nivel intermedio.