



# Magno Alberto Zapata

Técnico Superior en Marketing, con experiencia en eCommerce, Logística y cadena de suministros.

## CONTACTO

RUT: 25.816.513-6  
Nacionalidad: venezolana  
Estatus: Visa definitiva

+56 957839625  
 magnozapata@gmail.com  
 Santiago RM, Chile  
 <https://www.linkedin.com/in/magno-alberto-zapata-ovalles-098379321/>

## IDIOMAS

Español (Nativo)  
Inglés (Avanzado-profesional)  
Alemán (Básico-intermedio)

## HABILIDADES

- Microsoft: Nivel intermedio
- Analítico
- Planificado
- Resolución de problemas
- Trabajo en equipo.
- Disposición a aprender y Desarrollarse en nuevas áreas.

## INTERESES

- Supply chain (Logística y cadena de suministros)
- eCommerce
- Comercio internacional

## ESTUDIOS ACADÉMICOS

### TÉCNICO SUPERIOR EN MARKETING

Colegio Universitario de Administración y mercadeo (C.U.A.M), Venezuela | 2000- 2004

## REFERENCIAS LABORALES :

**Rodrigo Muñoz** / Supply Chain Director  
Rheem Latam (+56 994045329)

**Pablo Jeria** / Supply chain planner  
Rheem Chile (+56 995700953)

**Yohana Wirth** /Jefa de personal  
Mobilehut (+56 975786955)

## EXPERIENCIA

**SUPPLY CHAIN PLANNER** : Rheem Chile S.A. | Octubre 2022- Septiembre 2024

Especialista en planificación, gestión y optimización de la Cadena de Suministro con amplia experiencia en el desarrollo e implementación de estrategias logísticas que aseguran la excelencia operativa y el cumplimiento de los objetivos organizacionales.

- Supervisión y seguimiento integral de actividades de la Cadena de Suministro, garantizando flujos eficientes de materiales, productos.
- Creación de órdenes de compra acordes con el S&OP, generación de cotizaciones para asignar operaciones a embarcadores (forwarders); seguimiento de embarques (tránsito, documentación, salidas y llegadas)
- Gestión, control y mejora continua de inventarios, para evitar quiebres de stock.
- Coordinación efectiva con proveedores en Estados Unidos, Asia y Europa, asegurando el cumplimiento de tiempos, costos (acuerdos negociados) y fluidez en las operaciones de importación (compra y suministro).
- Ánálisis y monitoreo de KPIs para garantizar el desempeño óptimo de las operaciones y contribución al logro de resultados empresariales.
- Comunicación diaria con el departamento COMEX para asegurar documentación aduanal y financiera de las importaciones.
- Coordinación con áreas comerciales para la importación de productos y repuestos (compras) a fin de satisfacer necesidades de clientes a tiempo.
- Coordinación y agendamiento de Booking (reservas) para asegurar operaciones.

### Logros Destacados:

- Implementación de procesos logísticos que redujeron costos operativos y mejoraron la precisión en tiempos de entrega.
- Optimización de inventarios mediante estrategias que incrementaron la rotación de productos y minimizaron el desabastecimiento.
- Negociaciones efectivas con proveedores internacionales que generaron ahorros significativos y aseguraron insumos críticos en tiempo y forma.
- Desarrollo y ejecución de estrategias de costeo que alinearon las operaciones con la demanda del mercado, mejorando la eficiencia del ciclo de suministro.

**MARKETPLACE ANALYST** :Rheem Chile | Agosto 2021 – Octubre 2022

- Verificación diaria de las órdenes a ser despachadas en los portales (B2B) y su ingreso en sistema ERP(QAD) según orden de compra del cliente.
- Realizar la carga en los portales (Sodimac, Falabella) de Los documentos de órdenes del día que serán despachadas. Coordinar con el equipo de Picking la preparación de los pedidos y revisión de que los pallets se encuentren armados acorde al listado de productos.
- Emitir y entregar documentación y etiquetas necesarias al equipo de Picking para etiquetado de productos. Inspeccionar que las ventas estén preparadas según las condiciones de cada cliente.
- Elaboración de registros del fillrate diario. Verificación el cumplimiento de la entrega de las ventas e informar devoluciones según corresponda. Reportar inconvenientes para y con la gestión del despacho de ventas al KAM y/o área comercial.
- Coordinación con el área de atención al cliente para resolución de problemas.

**KAM (Key account manager -eCommerce)** Mobilehut Chile | Junio 2018– Junio 2021

Gestión de la correcta visualización del catálogo de productos en los distintos Marketplaces (plataforma Multivende) desarrollo de contenidos (descripciones) imágenes, precios.

Gestión de entrega y despacho de las ventas online de Marketplaces como Linio, Mercadolibre, Ripley, Rappi, Groupon, Cornershop, Shopify ventas del sector tecnológico: Celulares, accesorios, parlantes inalámbricos, audífonos, fundas, cables, etc.

- Creación de nuevas marcas y sus respectivos mix de productos
- Control de inventarios, control de órdenes de compra, servicio post venta (garantías y devoluciones)
- Gestión para la emisión de boletas, facturas, notas de crédito, gestión de devoluciones (productos defectuosos).
- Manejo de KPI'S, reportes mensuales.
- Campañas de ventas para temporadas de Black Friday, Cyber Monday, Navidad, etc. Edición de imágenes (Photoshop).
- Planificación de entregas (paquetería): DHL, Chilexpress, Bluexpress, Correos de Chile, Shipit, Starken.