



## Cristóbal Arriagada Reyes

15.061.250-0

Chileno

Soltero

Fecha de Nacimiento:

26/08/1982

30 años

4 ½ Norte B #2090  
Talca  
VII Región

+56 9 69040881

cristobalarriagada@outlook.  
com

## Ingeniero Comercial

Soy Ingeniero Comercial Titulado de la Universidad Autónoma de Chile con conocimientos en empresas financieras y de construcción según prácticas profesionales descritas posteriormente y en organizaciones sociales de programas FOSIS, además me considero una persona responsable, creativa, con iniciativa y puntualidad, asumo con agrado los retos y metas que la organización me pudiese plantear; con buen manejo de relaciones interpersonales, facilidad para trabajar en equipo, en condiciones de alta presión, así como para resolver problemas eficientemente y lograr las metas trazadas por la empresa y mi equipo de trabajo.

### Habilidades / Capacidades

#### Capacidad 1: Comunicación / Área: Banca financiera

Habilidades: Buen manejo de decisiones tomadas bajo presión con liderazgo, trabajo en equipo, competencias como comunicación efectiva y en la toma de decisiones.

Experiencia: Práctica Básica y Profesional con duración de 360 horas en Banco Santander, sede Talca, sucursal Talca Centro.

Logros: Reducción de clientes morosos inubicables.

#### Capacidad 2: Liderazgo / Área: Construcción

Habilidades: Claridad del negocio y posicionamiento.  
Planeación y adaptación.  
Desarrollo del personal.  
Trabajo en equipo.  
Administración de la información.  
Establecimiento de metas y objetivos.  
Fijar prioridades.  
Negociar y manejar conflictos.  
Motivación.  
Retroalimentación.

Experiencia: Práctica profesional y de especialización con duración de 540 horas en Constructora Talmaqq Limitada ubicada en VII Región del Maule, Talca.

Logros: Creación de Plan de Negocios de la Constructora y posteriormente Plan de Acción para llevar la planeación, objetivos y metas de la organización al ejercicio a través de un Cuadro de Mando Integral (CMI) alineando la Misión y Visión de la empresa a través de sus ejes estratégicos para que sea conocida por todo su personal; todo lo anterior para implementar normas ISO 9001: 2000, 14001: 2004 y OHSAS 18001: 2007.

**Cristóbal  
Arriagada  
Reyes**

+56 9 69040881

cristobalarriagada@outlook.  
com

## Ingeniero Comercial

### Capacidad 3: Habilidades Interpersonales / Área: Proyectos Sociales

Habilidades: Buen manejo de negociaciones con proveedores.

Establecer Procesos Administrativos: Planificación, Organización, Dirección y Control.

Habilidad Conceptual para comprender las complejidades de la organización y el ajuste del comportamiento de las personas dentro de esta.

Habilidad Humana para trabajar con capacidad y adiestramiento adecuado con personas y comprender sus actividades y motivaciones y aplicar un liderazgo eficaz.

Habilidad Técnica utilizando conocimientos, métodos, técnicas y equipos necesarios para la realización de las tareas específicas de cada organización a través de instrucción, experiencia, educación y formulación de talleres.

Experiencia: Asesor Comercial en FOFIS, Talca.

Logros: Direccionar a las distintas organizaciones en una visión específica de acuerdo a su negocio, comunicación efectiva entre los integrantes de las organizaciones para que piensen en equipos de trabajo y no en grupos (Groupthinking). Habilidades interpersonales. Buen manejo en desarrollo de proyectos sociales.

## Formación académica

### 1989-1993 Instituto Hermanos Maristas, Los Andes.

1° Básico – 5° Básico  
Enseñanza Básica.

### 1994-1996 Colegio San José, Los Andes.

6° Básico – 8° Básico  
Continuación de Enseñanza Básica.

### 1997-2000 Liceo Industrial Guillermo Richards Cuevas, San Felipe.

1° Medio – 4° Medio.  
Especialidad Mecánica Automotriz y Agrícola.  
Enseñanza Media Completa.



**Cristóbal  
Arriagada  
Reyes**

+56 9 69040881

cristobalarriagada@outlook.  
com

## Ingeniero Comercial

**2002-2004 Universidad de Viña del Mar, Viña del Mar.**

4 Semestres.

Estudios incompletos de Ingeniería en Construcción.

**2006-2011 Universidad Autónoma de Chile, Talca.**

10 Semestres, Egresado.

Grado Académico: Licenciado en Ciencias en la Administración de Empresas.

Prácticas profesionales y actividad de titulación al día.

Examen de grado Rendido.

Titulado (Mayo 2012).

Título Profesional: Ingeniero Comercial.

## Experiencia profesional

**Ene-Feb. 2010 Banco Santander, sede Talca, sucursal Talca Centro.**

Cargo: Estudiante en práctica (Ejecutivo de Banca Personas, Ventas y Cobranza).

Funciones: Captar y asesorar clientes acordes al mercado objetivo.

Ofrecer los productos y/o servicios del banco.

Administrar cartera de clientes.

Administrar riesgo de cartera.

Asesorar a clientes en sus requerimientos de servicios y productos financieros.

Incorporar clientes a cartera y rentabilizarla.

Gestionar apertura de cuentas corrientes personales.

Brindar atención integral a los clientes.

Realizar llamados desde oficina y visitas a clientes.

Transferencia de fondos clientes morosos.

Cargar créditos de clientes.

**Dic. 2010, Ene-Feb. 2011**

**Constructora Talmaqq  
Limitada, Talca.**

Cargo: Estudiante en práctica (Asistente y Analista de Gestión).

**Cristóbal  
Arriagada  
Reyes**

+56 9 69040881

cristobalarriagada@outlook.  
com



## **Ingeniero Comercial**

Funciones: Realización de diseño de cargos de cada trabajador en base a entrevistas a estos.  
Calcular IVA.  
Creación de Curriculum de la Empresa.  
Proponer nuevos sistemas de marketing.  
Realización de charlas de trabajo en equipo.  
Timbraje de documentos en SII.  
Confección de Plan de Negocios.  
Confección de Plan de Acción.  
Confección de Cuadro de Mando Integral (CMI).  
Revisar reportes de horas máquinas para facturar.  
Ingresar al sistema facturas, notas de créditos, entre otros.  
Realización de manejo de inventario, aceite, combustible, correas, filtros, etc.

**Sept. 2012 a la fecha      FOSIS, Talca.**

Cargo: Asesor Comercial (Organizaciones proyecto "Yo Emprendo en Comunidad") Proyectos auto gestionados.

Funciones: Principal función está centrada en enseñar, guiar y motivar a los emprendedores a poner en marcha, experimentar e implementar la mejor opción de modelo y plan para que su negocio sea rentable; transmitiendo conocimientos técnicos y experiencias que se expresan en propuestas, consejos, ideas, sugerencias para el proyecto respectivo, desempeñando durante el proceso el papel de "coach" o entrenador.  
Diagnóstico previo de la organización a intervenir.  
Identificar fortalezas y debilidades de la organización.  
Definición plan de trabajo en función de propuesta adjudicada.  
Cronograma de actividades a realizar por organización.  
Constitución de comisión revisadora de cuentas.  
Realización de los informes de rendición mensual para FOSIS.  
Talleres de producción, comercialización u otros dependiendo de la organización a intervenir.  
Realización de las cotizaciones por parte de la org.  
Realización de las compras e implementos.  
Registro de los gastos de acuerdo al presupuesto y a rendiciones mensuales.

**Cristóbal  
Arriagada  
Reyes**

+56 9 69040881

cristobalarriagada@outlook.  
com

## Ingeniero Comercial

Funciones: Reuniones con Supervisores de FOSIS para el monitoreo y supervisión de los proyectos.  
Reuniones con los miembros de las organizaciones para monitorear los avances de la propuesta.  
Acompañamiento y seguimiento en todos los procesos.  
Sesión con los miembros para evaluar experiencia.  
Elaboración de informe final.

### Otros datos

.....



**Idiomas**      **Inglés:** Nivel medio.

**Informática Microsoft Office:** Nivel avanzado.

**Licencia de Conducir:** Clase B.

**Disponibilidad:** Inmediata

Talca, Marzo de 2013.

---

Cristóbal Arriagada Reyes  
Ingeniero Comercial

