

Mauricio E. Fuica Heufemann

Móvil: +569 6595 3100

mauricio.fuica@gmail.com

<https://cl.linkedin.com/in/mauricio-e-fuica-heufemann-69148124>

Resumen Profesional

Ingeniero en Telecomunicaciones de Inacap Chile, especialista en pre-venta y venta técnica de productos Microsoft, manejo de personal, logística, gestión y coordinación de proyectos, análisis de negocios y estrategias comerciales.

Experiencia en supervisión y gestión de proyectos de telecomunicaciones.

Habilidades para detectar oportunidades de negocios, conducir equipos de trabajo, planificar, gestionar y establecer alianzas estratégicas.

Experiencia Laboral

Enero a la fecha 2016 – ACTIVE TRAINER (Área Comercial)

Cargo: Product & Sales Manager – Plataformas Microsoft

Responsabilidad: Forma parte del área Comercial para la empresa ACTIVE TRAINER, llevando a cargo potenciar y activar las ventas con estrategias de marketing, para la búsqueda de nuevos clientes en las tecnologías de manejo de información, además de soluciones en la nube como Office 365 y Azure entre otras plataformas.

Junio a Diciembre 2015 – ASEXMA (Área de Capacitación)

Cargo: Ejecutivo de Negocios

Responsabilidad: Forma parte del equipo de capacitación para la empresa ASEXMA, a través de la empresa QYBAL SPA., la cual se hace cargo de llevar adelante el proyecto de re-lanzamiento de la Escuela de Negocios de ASEXMA, con otras 4 personas, formando parte de un equipo multidisciplinario y a cargo de levantar nuevos negocios en Capacitación para los socios y no socios de ASEXMA.

Debe generar nuevos modelos de negocios en esta área para los temas de:

- Productividad
- RRHH
- Comercio Exterior

Participando de reunión con clientes y mediante venta consultiva generar las nuevas oportunidades de negocio en capacitación para la empresa ASEXMA A.G.

Diciembre 2012 a Junio 2015 - d2b Chile S.A.**Cargo:** Gerente General

Responsabilidad: Queda a cargo del liderazgo y la representación en Chile de la empresa, además como representante legal de la misma, manejando toda la operatoria y las directrices de negocios de Chile, reportando directamente con el equipo de directores de la compañía en Uruguay.

Manejo de personas, modificaciones en el equipo de Ventas y definición de los lineamientos de las nuevas estrategias de negocios a seguir en adelante.

Octubre 2012 – Diciembre 2012 - d2B Chile S.A.**Cargo:** Gerente de Operaciones y Negocios

Responsabilidad: Asume la dirección y liderazgo del área comercial y también operacional de d2b Chile S.A., de cara a mejorar la estrategia y funcionamiento de las oficinas en Chile de esta compañía, a cargo de un equipo de 3 personas, responsable de sacar el máximo de rendimiento en ventas, y la sinergia necesaria para los objetivos planteados por la compañía.

Responsable además de las gestiones administrativas y logísticas de la Subsidiaria.

Abril 2012 – Agosto 2012 Microsoft Argentina (Atento Chile)**Cargo:** Team Leader SMB Argentina

Responsabilidad: Asume la dirección y liderazgo de la plataforma comercial del segmento **SMB Argentina** (Small Business), de cara al cierre de año Fiscal 2012, a cargo de un equipo de 10 personas, siendo responsable de sacar el máximo de rendimiento en ventas, performance e indicadores de desempeño de cada ejecutivo y del equipo en general, poniendo foco en :

- **BI** (Business Intelligence) aplicado a las oportunidades y territorios de los ejecutivos comerciales del área.
- Manejo de Métricas, Scorecards y Status de las oportunidades y del perfilamiento de cada ejecutivo.
- Apoyo general al equipo de ventas en temas de Soluciones, Productos, Licenciamiento y Modalidad del Negocio Microsoft como:
 - Solutions Selling
 - Manejo de Pipeline y Forecast (métodos de proyección de negocios)
 - Calificación y Generación de Oportunidades de Negocios

Febrero 2012 - Marzo 2012 Microsoft Argentina (Atento Chile)**Cargo:** Business Consultant

Responsabilidad: Se desempeña en el área de negocios **SMB Argentina**, con la misión de inyectar soluciones tecnológicas Microsoft en los clientes de este segmento, apoyando a los ejecutivos de la plataforma comercial en:

- Calificación y generación de oportunidades
- Posicionamiento de **Soluciones Microsoft** en las oportunidades
- **Pre-venta** Técnica y de Licenciamiento Microsoft a clientes estratégicos.

Enero 2008 – Enero 2012 Microsoft Chile (Atento Chile)**Cargo:** Account Manager**Responsabilidad:** Se desempeña como Gerente de Cuentas para el área de Mid Market y sus clientes del sector Corporate para Microsoft Chile, realizando las siguientes actividades:

- Gestión de negociación con clientes.
- Administración de cuentas. (315 a 500 aproximadamente)
- Gestión sobre información de productos y modelos de licenciamiento para clientes.
- Capacitaciones para Análisis y planes de cuentas.

Cargo: Ejecutivo de Socios de Negocios (**Durante el año 2012**)**Responsabilidad:** Desempeño en el área de Partners de Soluciones, desarrollando negocios y nuevas estrategias de acercamiento para con la marca con **18** empresas dedicadas a la venta de servicios y soluciones de software, como parte de la iniciativa de negocios de la compañía (P.L.O. – Partners Lead Organization), desde el año fiscal **FY10, FY11 y FY12**.

Además, en el Año Fiscal 2012, cumple el Rol en paralelo de **PAM (Partner Account Manager)** para los LAR's (*Large Account Resellers*) o administradores de contratos de Licenciamiento Microsoft puntualmente con **Sonda, HP, Dell y Adexus**, desarrollando también el negocio de licenciamiento y apoyando las estrategias orientadas a hacer crecer el Ecosistema de LAR's, en las métricas definidas por Microsoft Corp.

2002 Mayo 2007 GTD Manquehue S.A.**Cargo:** Coordinador y Supervisor de Proyectos**Responsabilidad:** Coordinar y supervisar proyectos de Telecomunicaciones abarcando áreas administrativas y de gestión, cumpliendo con las siguientes actividades:

- Gestión de Permisos Municipales
- Control de pagos a contratistas
- Facturación
- Programación, control y gestión de los proyectos de la compañía.
- Supervisión de Obras en terreno
- Coordinación de personal de Instalaciones telefónicas.
- Análisis de presupuestos a través de comités de inversión.

1996 - 2000 Financiera Condell S.A.**Cargo:** Cajero y Tesorero**Responsabilidad:** Administración y coordinación del área de Tesorería en variadas sucursales de Santiago, con injerencia y directa participación en los procesos de fusión de la compañía con la Financiera CORFINSA, perteneciente al Ex Banco Sudamericano.

Se desempeña además en la administración de cajeros tanto Part Time como de planta.

Administra y coordina el transporte de valores entre las sucursales.

Gestión sobre cartera de clientes con morosidad y cobranza judicial en coordinación con las respectivas empresas externas de Cobranzas y Abogados.

Estudios

1996 - 2001 Ingeniería en Telecomunicaciones (Titulado) – **INACAP**

1991 - 1993 Ingeniería Civil Industrial, mención informática – **Universidad de La Frontera**

Otros Cursos y Capacitaciones

1.- Capacitación en Software de gestión.

Peoplesoft: Software de gestión de facturación, control de materiales en stock y flujos en bodega, alcanzando un manejo y nivel avanzado en la materia.

Siebel: Software de gestión y administración de clientes tipo Help Desk para coordinación de órdenes de trabajo, requerimientos de clientes externos e internos de la compañía, nivel avanzado.

SmallWorld: Software de Geo-referencia para administración de cartografía y redes existentes de telecomunicaciones y sus cambios en terreno, nivel intermedio.

2.- Capacitación en Productos, Sistemas de licenciamiento, Esquemas y Diseños de negocios Microsoft, desde el año 2008 a la fecha como, por ejemplo:

- *Solution Selling – Modelo de Negocio Microsoft*
- *Sales Renewal Clinic – "Transitioning EA Customers to Office 365"*
- *Corporate Accounts Pipeline and Forecast Management.*
- *CRM Microsoft para la gestión de clientes y manejo de negocios de Partners.*
- *Nuevas Modalidades de Licenciamiento: SQL 2012 & System Center 2012*
- *Plataformas en la nube Microsoft (Azure – Office 365 – CRM Online)*

3.- Idiomas:

Ingles Técnico: Curso dictado por la compañía durante el año 2002, con el objeto de estrechar aún más la brecha de comunicación entre la nueva jefatura y las áreas operativas, alcanzando un nivel oral y escrito: intermedio.

Curso de Inglés nivel Intermedio: Impartido por el **Instituto Chile – English** para la plataforma de Microsoft en Atento Chile, con el objetivo de nivelar y potenciar el dominio del idioma dado el alto nivel requerido en este negocio.