

MIGUEL ANGEL LEYTON MUÑOZ

(56 9) 97795903

m.leytonmunoz@gmail.com

Resumen Profesional

Ingeniero Comercial. Experiencia en abastecimiento, distribución y comercio exterior en empresas de retail (Supply Chain). Sólidos conocimientos en logística internacional, procesos de exportaciones e importaciones, valoración de activos, evaluación de proyectos. Alta capacidad de iniciativa, trabajo en equipo, toma de decisiones y orientación al logro.

Antecedentes Laborales

2013 – Actualidad **PROTECTOR SECURITY AND SERVICES LTDA.**

Empresa de seguridad con más de 800 trabajadores y 70 instalaciones a lo largo de Chile.

Cargo: Gerente Comercial

Responsabilidades:

Manejo de Fuerza de Ventas, abrir nuevos mercados, proveedores y productos. Responsable de los cumplimientos de metas en base a plan anual, Crear un plan de negocio para la introducción al mercado minero, estructuración del Departamento Comercial. Desarrollo Proyectos Especiales para Clientes específicos. Desarrollo de cartera de clientes actual y creación de nuevos canales de venta. Implementación de departamento de servicio al cliente.

- Apertura de 6 oficinas comerciales a lo largo del país y estudio económico de apertura de una sucursal en Perú y Argentina en conjunto a Prochile.

2010 – 2012 **PF S.A (Productos Fernández)**

Empresa de alimentos líder con más de 44.000 clientes, con 13 centros de distribución a lo largo de Chile, con ventas anuales de U\$500 millones.

Cargo: Jefe Dpto. Distribución

Responsabilidades:

Coordinar la distribución de la cobertura nacional de los productos congelados, fríos y secos. Negociación y supervisión de tarifas de fletes por más de 20 millones de dólares logrando una reducción de costo del cumplimiento de tarifas de fletes con los proveedores de transporte. Diseño e implementación de indicadores de gestión. Implementación de sistema de monitoreo satelital para 285 camiones a nivel nacional, disminuyendo los tiempos de entrega en 25%.

- Disminución de devoluciones de productos en reparto alcanzando un 2% de devoluciones sobre la venta total. Ahorro en un 10% del presupuesto estimado v/s el real.

Cargo: Ejecutivo de Compras**Responsabilidades:**

Encargado de negociación y compras de insumos y materias primas para producción a través de proveedores nacionales y Extranjeros. Realizar seguimiento de compras para el cumplimiento de plazos establecidos. Revisión constante de inventarios para evitar sobre stock o quiebre de stock. Coordinar entrega de productos a las distintas áreas de la Compañía.

- Incorporación de nuevos proveedores, disminuyendo costos de abastecimiento. Renovación de sistemas de gestión logrando información en línea vía sistema Oracle.

2008 – 2010 Coexca S.A

Es una de las principales empresas productoras y exportadoras de carne de cerdo de Chile. Sus productos tienen presencia en mercados, como Japón, Hong Kong, Corea, Rusia, etc.

Cargo: Jefe Supply Chain / Product Manager**Responsabilidades:**

Encargado de planificar la producción, ventas y logística de línea de productos a cargo (Campo Noble, Mayoral y Tentó). Responsable de las compras de insumos para la producción de la línea de producto Campo Noble, Mayoral y Tentó. Controlar los inventarios de las bodegas externas e internas (Talca y Santiago). Implementar estrategias comerciales, evaluar futuros proyectos para la empresa en general y línea de productos a cargo. Encargado de generar y mantener relaciones con clientes, vendedores y proveedores. Formular y ejecutar el plan de negocio del área. Responsable de elaborar, ejecutar y controlar el presupuesto del área de negocios.

- Creación y posición de marca Campo Noble y Mayoral en la industria del retail.
- Implementación distribución nacional a través de centro de distribución externo logrando entrega de productos a nivel nacional y disminución de costos de transporte. Creación de local de venta de productos gourmet.

Cargo: Jefe de Comercio Exterior.**Responsabilidades:**

Encargado de la logística de exportación de productos, en contacto directo con agencias de aduanas, navieras, bancos, SAG y transportistas. Verificar con área comercial plan de ventas para la programación de cargas. Encargado a nivel nacional e internacional de realizar informes de rentabilidad, ventas semanales y liquidación de compra-venta de ganado. Responsable a nivel internacional de realizar informes de costos, ventas y compras mensuales. Encargado de presentar informes de control de gestión mensual al directorio, gerente general y subgerente comercial.

- Negociación de tarifas y espacios con empresas navieras, disminuyendo costos de embarque en 15%. Negociación con entidades bancarias disminuyendo tasas de interés y cobros en cartas de negociación.

Estudios

- 2012 a la fecha Cursando MBA, Universidad de Talca.
- 2012 Curso de Negociación, Universidad Adolfo Ibáñez.
- 2009 Diplomado en Comercio Exterior, Universidad de Talca.
- 2004 – 2010 Ingeniero Comercial Mención en Administración, Universidad de Talca.

Idiomas

Inglés, Nivel Intermedio Oral y Escrito.

Manejo de Software

ERP Oracle, Nivel Avanzado.
SPSS, Nivel Avanzado.
Office, Nivel Avanzado.

Otros

2007 – 2008 Crew en McDonald's. Pensacola Florida, Estados Unidos.