

Octavio Andrés Vergara Donoso

Experto en Dirección, Gestión y Desarrollo

De Áreas de Producción

Profesional con amplia experiencia en liderar áreas de producción, con marcado enfoque en la eficiencia de procesos y metodologías de trabajo, aunando las capacidades de los equipos de trabajo a cargo, junto a una eficiente gestión directiva, respondiendo de manera efectiva a las demandas de empresas cliente.

Proactivo en nuevas propuestas de mejora de procesos, altamente adaptable a escenarios de exigencia laboral. Orientado a resultados, con habilidades para integrar equipos multidisciplinarios. Capacidad de organización y planificación, resolución de contingencias y manejo de procesos de negociación. Marcada orientación al cliente, así como a ejercer un estilo de liderazgo en terreno, en contacto directo con mis colaboradores.

Proyecciones profesionales en posiciones que me permitan generar nuevas iniciativas de crecimiento y optimización de procesos, contribuyendo de manera decisiva a los objetivos de la empresa

NACIONALIDAD CHILENA

FECHA DE NACIMIENTO 18 DE MAYO DE 1978

RUT: 10620369-5

CEL: +59 9 99175287

overgarad@gmail.com

Atributos Profesionales

- EXPERIENCIA EN REESTRUCTURAR PROCESOS, EN BASE A LA INTRODUCCIÓN DE NUEVAS TECNOLOGÍAS, OBTENIENDO REDUCCIÓN DE COSTOS, OPTIMIZACIÓN DE TIEMPOS Y MEJOR CAPACIDAD DE RESPUESTA FRENTE AL CLIENTE.
- CAPACIDAD DE PROMOVER NUEVOS ENFOQUES ORIENTADOS A LOGRAR MEJORAS SUSTANCIALES EN LAS METODOLOGÍAS DE TRABAJO
- LIDERAZGO EN LA IMPLEMENTACIÓN DE NUEVAS FORMAS Y METODOLOGÍAS

Experiencia Profesional

Vergara's Wood

Propietario

Emprendimiento personal en fabricación de muebles.

Responsable de Adquisiciones, diseño, dibujo, fabricación, logística entre otros. Siempre orientado a cumplir objetivos de ventas, tratando de dar una experiencia a nuestros clientes, dando una satisfacción y solución a ellos, mejorando constantemente nuestra estrategia para obtener los resultados deseados.

Valle Adentro Restaurant

Gerente Operaciones

(Febrero 2021 –Octubre 2024)

(Febrero 2021 –Octubre 2024)

Responsable de abrir nuevo restaurante en el Valle de Elqui, Liderando la puesta en marcha, desarrollando la estrategia de trabajo para mantener una continuidad en la apertura del restaurante. Encargado de Liderar un equipo de trabajo para la consecución de objetivos. Se logró mantener un crecimiento constante con proyecciones por sobre el análisis inicial.

- ✓ Responsable de la obtención de un margen del 12% inicial para terminar en el último mes con un margen del 45% acumulado.
- ✓ Participación directa en la postulación a los programas de Corfo consiguiendo el “Par Impulsa Turismo”, para la implementación de toda la red de agua potable del restaurante.

Mar Adentro Restaurant

Gerente Operaciones

(Febrero 2021 –Octubre 2021)

(Febrero 2021 –Octubre 2021)

Responsable de velar por la adecuada dirección y gestión del restaurante, brindando un servicio de calidad que permita satisfacer las necesidades de los clientes, para así mantener una relación a largo plazo que permita fidelizarlos y retenerlos, encargado de definir los objetivos del restaurante, definiendo estrategias para dicho cumplimiento. Manejo y negociación con proveedores para un desarrollo constante de la operación.

Se obtuvieron resultados por sobre lo esperado, alcanzando un crecimiento del 30% en el margen de ganancia de la empresa.

- ✓ Responsable de implementar el cambio en el formato del restaurante, pasando de atención presencial a delivery, producto de la contingencia sanitaria.
- ✓ Responsable de llevar a cabo un nuevo concepto en la región llamado Fish and Chips.
- ✓ Participación directa en la nueva carta, desde el punto comercial para poder rentabilizar el restaurante y así conseguir los objetivos comerciales de la empresa.

MCE Call Center Boutique

(Mayo 2019 –Octubre 2019)

Supervisor de ventas

(Mayo 2019 –Octubre 2019)

Responsable de implementar campañas de seguros de vida y salud del Banco BCI, encargado de organizar, dirigir, controlar y retroalimentar las operaciones de las áreas de ventas, velando por el cumplimiento de objetivos.

Comunicación fluida interdepartamental, responsable de informes a gerencia, respecto al desarrollo de los procesos de venta, planteando mejoras para la obtención de los objetivos.

- ✓ *Participé activamente como coordinador del servicio, liderando los acuerdos obtenidos con el cliente Banco BCI.*

S3 CHILE S.A

(Febrero 2018 – Abril 2019)

Coordinador de ventas

(Febrero 2018 – Abril 2019)

Responsable de implementar nueva metodología de venta para el cliente, campañas de seguros Oncológicos y Automotriz, en modalidad Web para BanChile, encargado de organizar, dirigir, controlar y retroalimentar las operaciones de las áreas de ventas, garantizando el cumplimiento de los objetivos de venta, dentro de los estándares de productividad y calidad establecidos.

Mantengo comunicación fluida interdepartamental, responsable de informes a gerencia, respecto al desarrollo de los procesos de venta, planteando mejoras para la obtención de los objetivos. Programo las actividades de los ejecutivos de acuerdo al plan de trabajo definido por Gerencia General, optimizando los recursos para el cumplimiento de las metas correspondientes.

- ✓ *Gestioné notables mejoras en la productividad de los ejecutivos a cargo, traduciéndose en un crecimiento de 250 % a lo largo de un año de gestión. Ello a partir de la implementación de mi metodología de trabajo.*
- ✓ *Lideré la implementación del servicio de venta Seguro Automotriz, que en la actualidad presenta un crecimiento de un 50%.*
- ✓ *Participé activamente como coordinador del servicio, liderando los acuerdos obtenidos con el cliente BanChile.*

ESTRUCTURAS DELGADO LTDA.

(Junio 2011 – Diciembre 2017)

Jefe Área de Producción

(Febrero 2014 – Diciembre 2017)

Responsable de prever, organizar, integrar, dirigir, controlar y retroalimentar las operaciones de las áreas productivas, garantizando el cumplimiento de los planes de producción, con un eficiente manejo de recursos y dentro de los estándares de productividad y calidad establecidos.

Mantengo fluida comunicación interdepartamental, informando oportunamente respecto al desarrollo de los procesos productivos, planteando mejoras para la optimización en la calidad de los productos, reducción de tiempos de producción y costos. Programo las actividades del departamento de acuerdo al plan de producción definido por Gerencia General, optimizando los tiempos para el cumplimiento de los plazos correspondientes

- ✓ *Gestioné notables mejoras en la productividad de los supervisores a cargo, traduciéndose en un crecimiento de 25% a nivel de planta, ello a partir de la extensión de mi metodología de trabajo.*
- ✓ *Lideré la implementación de la metodología de trabajo 5s, siendo llevada a efecto con pleno éxito respecto de sus objetivos.*
- ✓ *Participé activamente en la implementación de norma ISO 9001.*
- ✓ *Introduje tecnología al área de producción con el software Tekla BIMsight, programa de Tekla Structures. (software de diseño), logrando mejorar el desempeño de los procesos de producción.*

Supervisor de Producción.

(Junio 2011 – Febrero 2014)

Responsable de coordinar la gestión interna de los procesos con el cumplimiento de los objetivos trazados. Lideré equipos de trabajo multidisciplinarios, generando reportes e informes con la evolución de cada proceso, así como presentando propuestas orientadas a mejorar los niveles de producción de la empresa. Orienté mi gestión a cumplir con los objetivos tanto del cliente interno como externo, verificando asimismo el cumplimiento de métricas, y el desarrollo de un plan de trabajo orientado a cumplir con los estándares de la empresa, incluyendo la norma ISO 9001 instituida en la misma.

- ✓ *Participé activamente en la implementación de la norma ISO 9001, con pleno éxito en sus resultados.*
- ✓ *Propicé mejoras en la producción de tres contratistas, incrementando en promedio 50% la producción, desde 40 a 60 toneladas mensuales, ello a partir de una adecuada planificación y metodología de trabajo constante, aportando información y nuevas prácticas en los procesos de fabricación.*

EMERGIA CONTACT CENTER.

(Julio 2008 – Marzo 2011)

Coordinador de Servicio.

(Diciembre 2009 – Marzo 2011)

Responsable de coordinar los equipos de supervisores, a fin de optimizar el trabajo con sus respectivos equipos. Diseñé la estrategia de trabajo para obtener los resultados y objetivos planteados por la compañía. Realicé cálculo de los incentivos variables de la plataforma, así como aporté en el seguimiento a las ventas de los ejecutivos y en la estructuración de los anexos de incentivos.

- ✓ *Participé activamente del proceso de optimización de atención de llamadas telefónicas, en el cual originalmente se atendía sólo el 60% de las llamadas, realizando reformulación de turnos, capacitación de supervisores en supervisión activa, así como se mejoraron las técnicas de ventas, lo que finalmente permitió atender de manera efectiva al 93% de los llamados, aumentando las opciones de venta.*
- ✓ *Desarrollé propuestas para alcanzar las metas de margen bruto definidas por la empresa.*
- ✓ *Contribuí de en la optimización de recursos, tanto de sistemas como de recursos humanos, mejorando los indicadores de gestión.*

Supervisor de Back Office – Soporte de Ventas.

(Febrero – Diciembre 2009)

Ejercí la supervisión en el ingreso de ventas en los sistemas de la empresa, realizando las correcciones del caso a fin de obtener una mayor eficiencia en los procesos desarrollados. Diseñé y verifiqué el flujo de ventas realizando las acciones de seguimiento de las mismas. Emprendí diversos trabajos para la recuperación de ventas.

- ✓ *Considerando una base de efectividad del 34% Promedio; se logró obtener un promedio de 45% de efectividad.*
- ✓ *A partir de los resultados obtenidos, se replicó el modelo en otros servicios.*

Supervisor Equipo de Ventas Vodafone España.

(Noviembre – Febrero 2009)

Gestioné de manera efectiva el rendimiento y los niveles de venta del equipo asignado, corrigiendo errores y optimizando la metodología de trabajo del equipo para una mejor rentabilización de sus resultados.

- ✓ *A partir de la optimización de recursos, se logró obtener un margen bruto del 54% promedio como resultado de las ventas generadas.*

Analista de Negocio Servicio Emergia Call Center Vodafone España – Servicio ENTEL BAM

(Julio – Noviembre 2008)

Responsable de ejecutar los procesos de Análisis de Gestión de Operaciones, Análisis de Gestión en Remuneraciones, realicé además la confección de reportes de gestión.

ENTEL CALL CENTER – SERVICIO PRESTO.

(2007 – Mayo 2008)

Supervisor de Operaciones.**CALL CENTER MULTIVOICE –SIEMENS. CUENTA MOVISTAR PREPAGO**

(2006 – Marzo 2007)

Coordinador de Operaciones.**CALL CENTER SECURIA CHILE S.A.**

(2005)

Asesor.

Realicé levantamiento de procesos y procedimientos, además de la implementación de servicio bloqueo Total (Banco Santander Santiago) Adicionalmente desarrolleé procesos de selección de ejecutivos de atención al cliente.

Formación Académica

Ingeniería Civil en Obras Civiles. Universidad Central. (8 semestres aprobados)

(1996 – 1999)

Educación Media. Liceo Manuel Barros Borgoño Santiago.

(1992 - 1995)

Perfeccionamiento Profesional

Curso Optimización del Trabajo con Planilla Excel. Universidad Católica de Chile.

(Marzo 2015)

Manejo Intermedio de Excel. Universidad Católica de Chile.

(Enero 2016)

Curso de Costos y Presupuestos de la Producción. Universidad de Santiago de Chile.

(Marzo – Mayo 2016)

Curso Administración y Planificación de la Producción. Universidad de Santiago de Chile.

(Julio – Agosto 2016)

Manejo Avanzado de Excel. Universidad Católica de Chile.

(Junio 2016)

Curso Excelencia en el Liderazgo de equipos de trabajo. Universidad Católica de Chile.

(Diciembre 2016)

Referencias Laborales

- **Karen Maluenda.** Dueña Restaurant Valle Adentro, Fono Contacto: +569 63206245.
- **Claudia Delgado.** Gerente de Operaciones, Delgado S.A. Fono Contacto: +56 9 92431984.
- **Erwin Manríquez.** Gerente Area de Planificación, Delgado S.A. Fono Contacto: +56 9 92249666.
- **Sergio Ruz.** Gerente Area Pintura y Despacho. Fono Contacto: +56 9 83619159.