



**Oscar Del Campo Aguirre**

## **Ingeniero Comercial – Experiencia Negocios - Marketing**

---

### **ANTECEDENTES PERSONALES**

Profesión	Ingeniero Comercial / Mención Administración.
Celular	98297909
Email	<a href="mailto:odelcampo@hotmail.com">odelcampo@hotmail.com</a>
Domicilio	Ramón Sotomayor 2967 Depto. 305 Providencia Stgo.
Edad	47 años
Disponibilidad	Viajes dentro y fuera del país.

### **RESUMEN**

---

**Expectativas** preparado para afrontar altas exigencias y desafíos ambiciosos, formando parte de equipos profesionales y exitosos, ser aporte a la organización y carrera en área comercial o Marketing, negocios B2B o B2C, Gerencia de Ventas, Gerencia Unidad de Negocios, KAM. **Estudios**, Primero Técnico en Publicidad mención Marketing, después Ingeniero Comercial titulado, con capacidad de análisis, metódico, dinámico, proactivo y autónomo, positivo y tolerante a la frustración, capacidad de liderazgo y trabajar en equipo. **Experiencia** comercial y en administración, orientado al resultado, manejo de carteras y cuentas claves, desarrollo e implementación de estrategias y planes. He dirigido y liderado proyectos formando equipos tanto de ventas (6 a 15 personas) como operativos (12 a 120 personas), implementando planes estratégicos y tácticos. **Logros** en empresas nacionales y multinacionales medianas y grandes. - Gallyas Telecomunicaciones, mejor ejecutivo de ventas año 1992 y 1993. - Mapfre Cia. Seguro de Crédito, asenso de Ejecutivos Negocios Corporativos, a jefe de plataforma comercial. - Campo y Asociados Ltda. Emprendimiento como independiente. - Mobilink S.A. fui el segundo ejecutivo 2011, luego promovido como Ejecutivo Sénior y después al puesto de Key Account Manager. **Ámbito personal**, deportista, pertenezco al Cuerpo de Bomberos de Santiago, voluntario por 29 años, cargos de oficial, instructor, jefe de proyectos operativos, elegidos por mi gestión de equipo, conocimiento y características humanas, necesarias para el servicio e institución.

### **TECNOLOGÍA / IDIOMAS**

---

CRM - SALES FORCE	Nivel básico
SAP - SD	Nivel básico.
EXCEL -	Nivel medio
INGLES -	Institutos Competent – Ingles básico

## **EXPERIENCIA LABORAL**

---

**- LO JACK CHILE S.A. (multinacional)**

**2012 - 2013**

### **KEY ACCOUNT MANAGER / Tecnología**

A cargo de la cuenta clave más importante de la Cía. Responsable de la administración, crecimiento y manejo de la relación con el cliente, cuenta de Leasing Operativo que concentra el 40% de los equipos puestos en este mercado, más la generación de nuevos negocios en mercado corporativo.

### **PROYECTO WINBACK / Tecnología**

Paralelamente lidero proyecto que concentra acciones, para pasar en forma directa parte de cartera de Leasing Operativo (Parner). Diseñando e implementando estrategias basadas en generación de relación comercial directa, como empresa especialista en GPS. Modelo de venta consultiva, responsables de estrategia de Marketing del proyecto y resultado.

**- MOBILINK S.A.**

**2009 - 2012**

### **EJECUTIVO SENIOR CTAS. EMPRESA / Tecnología**

Responsable ventas cartera grandes cuentas, administración, crecimiento, fidelización. Desarrollo e implementación de estrategia de Marketing. Área de Venta de servicio de telecomunicación sustituta de teléfonos celulares, comunicación operativa de empresas.

### **KEY ACCOUNT MANAGER / Tecnología**

Responsable de tres cuentas claves de la Cia. Focalizado en la administración, fidelización y crecimiento.

**- OSK CAPACITACIÓN LTDA.**

**2009 - 2009**

### **GERENTE PROYECTO / COMPRA E IMPLEMENTACIÓN OTEC / Servicio**

Asesorio a VMV Maquinarias Ltda., formación de OTEC para su holding. Core business venta de equipos de automatización CNC, se decide dar servicio a no clientes, (Capacitación de mano obra no calificada para sus equipos) y como valor agregado a sus propios clientes, cursos de área técnica. Capacitación acogidos a franquicia SENCE.

Lidero el proyecto hasta la implementación y certificación de la Otec, norma NCH 2728. Análisis mercado, alternativas, negociación compra, desarrollo organizacional, diseño cursos y procedimientos administrativos contenidos bajo la norma y manuales de procedimientos, selección de relatores. Esto basado en mi experiencia como relator del cuerpo de bomberos de Santiago y relator de la Academia Nacional de Bomberos de Chile, basado en mi vasta experiencia e interés en temas de capacitación y Coaching.

**- CAMPO Y ASOCIADOS LTDA. (Independiente)      2005 – 2008**

**VENTA Y SOCIO / Merchandising**

PYME, emprendo como independiente, industria de regalos publicitarios, premiación, mas ropa publicitaria (logo), responsable de ventas y producción. Mi socio maneja finanzas y administración.

**- MAPFRE CIA DE SEGUROS (multinacional)      2000 – 2004**

**EJECUTIVO NEGOCIOS CORPORATIVOS / Servicios**

Venta de Seguro Financiero, dirigidos a empresas exportadoras y de Venta mercado interno, con volúmenes de venta sobre US\$ 4MM (venta anual).

**JEFE PLATAFORMA COMERCIAL / Servicios**

Jefe de uno de los dos grupos de Ventas, con 5 profesionales a mi cargo (ingenieros Comerciales). Responsable de venta grupal, buscando cumplir con las metas comerciales y una alta rentabilidad dada la naturaleza del producto, además de análisis técnico e implementando estrategias de mercado.

**- CANON CHILE S.A. (multinacional)      1998 – 1999**

**SUPERVISOR VENTAS CORPORATIVAS / Tecnología**

Responsable de Venta de 12 vendedores, capacitación, dirección, coaching en el proceso completo de negocios, producto tecnológicos. Controló gestión y creó acciones de continua motivación, al logro de objetivos de ventas del equipo.

**- DIMACOFI S.A.      1994 – 1998**

**EJECUTIVO EMPRESA / Tecnología**

Responsable de venta, sector de mayor concentración grandes Ctas., Bancos, Ministerios, Compañías de Seguro, Empresas Transnacionales etc., responsable del crecimiento y promoción a cartera asignada, manejo de contratos anuales de estos clientes.

**- GALLIAS TELECOMUNICACIONES S.A.      1990 – 1994**

**EJECUTIVO VENTAS / Tecnología**

Venta de servicio de radiocomunicación, producto masivo de radio vía repetidora, equipos y producto nuevo en el mercado chileno, sustituto de teléfonos celulares para empresas. Venta en Santiago y Viña del mar.

**- BANCO DE CHILE S.A.**

**1986 – 1990**

**ADMINISTRATIVO / Servicios**

Administrativo sección acciones procesos Internos y Contables. Cajero oficina Plaza Bulnes y posteriormente atención a clientes en sección Cuentas Corrientes.

**ESTUDIOS**

---

**Educación Básica**

**Colegio Americano / Chuquicamata  
Colegio De La Salle / Santiago**

**Educación Media**

**Liceo Alexander Fleming – Las Condes Santiago**

**1997 – 1999**

**Comunicador Social**

Escuela de Comunicación - Mónica Herrera  
Egresado con mención en Marketing y Publicidad.

**2008 – 2012**

**Ingeniero Comercial**

Universidad Arturo Prat - del Estado de Chile  
Titulado, mención administración de empresas y grado académico de Licenciado en Ciencias de la Administración, aprobado con distinción.

**CAPACITACIÓN Y ENTRENAMIENTO**

---

**UNIVERSIDAD DIEGO PORTALES /**

**Taller “Desarrollo de Estrategias para la prevención de Estrés en situaciones de Emergencias”** (36 horas cronológicas), Escuela de Psicología.

**IMACORP CAPACITACIÓN /**

**Taller “Comunicación, Gestión y Trabajo en Equipo”** (32 horas cronológicas)  
Desarrollo de capacidades y herramientas para gestión de trabajo de equipo.

**INSTITUTO CULTURAL DE PROVIDENCIA /**

**Inteligencia Emocional** – Desarrollo de habilidades en manejo de emociones.

**ST COMPUTACION /**

**Computación Integral** - Word, Excel y PowerPoint, nivel medio.

**ICARE /**

**Técnicas de Venta y Negociación** (24 horas cronológicas)

Taller de desarrollo de habilidades comerciales

**MUTUAL DE SEGURIDAD /**

**Curso Básico en Prevención de Riesgos Comité Paritario – Gallyas S.A.**

**UNIVERSIDAD DE CHILE /**

**Automatización de oficinas.** Armado de redes computacionales.

**BANCO DE CHILE /**

**Atención de Público - Funciones y Operaciones  
Operaciones Moneda Nacional - Seguridad Interna**

**REFERENCIAS**

---

**- MOBILINK S.A.**

Sr. Rodrigo Valdebenito - Jefe de Ventas – Fono 89361348

**- DIMACOFI**

Sr. Cristian Alvarado - Sub Gerente de Ventas– Fono 97415171

**- GALLYAS TELECOMUNICACIONES**

Sr. Ricardo Arce - Jefe de Ventas – Fono 99811345 Of. 2406147

**PRETENCIONES DE RENTA**

---

En base a mi experiencia y conocimientos, mis pretensiones son \$1.600.000, quedando a la espera y agradezco de antemano poder participar de proceso de selección.

Atentamente.

**OSCAR DEL CAMPO AGUIRRE**

**(Celular 98297909 Email [odelcampo@hotmail.com](mailto:odelcampo@hotmail.com))**