

## CURRICULUM VITAE

PABLO IGNACIO WILLIAMSON ARRIVILLAGA

### DATOS PERSONALES

|                     |   |                                       |
|---------------------|---|---------------------------------------|
| Fecha de Nacimiento | : | 06 de Marzo de 1987                   |
| Nacionalidad        | : | Chileno                               |
| Rut                 | : | 16.657.251-7                          |
| Estado Civil        | : | Soltero                               |
| Dirección           | : | Av. Kennedy 7427 Dpto 204, Las Condes |
| Teléfono Celular    | : | (+56) 984185433                       |
| Email               | : | pablowilliamson@gmail.com             |

Ingeniero Comercial, mis fortalezas se enfocan en los objetivos y metas por alcanzar. Me caracterizó por ser una persona proactiva, organizado, respetuoso además de ser responsable, ético, creativo y con facilidad de adaptación para trabajar en equipo y bajo presión.

### FORMACIÓN ACADÉMICA

|             |   |  |
|-------------|---|--|
| 2012        | : | Especialidad Finanzas, Universidad Andrés Bello.   |
| 2007 – 2011 | : | Ingeniería Comercial, Universidad Andrés Bello.    |
| 2005 – 2006 | : | Educación Media, Colegio Alcázar de Las Condes.    |
| 2003 – 2004 | : | Educación Media, Colegio Nuestra Señora de Loreto. |

### IDIOMAS

|        |   |  |
|--------|---|--|
| Inglés | : | Comunicación oral y escrita: Nivel Básico. |
|--------|---|--|

### EXPERIENCIA PROFESIONAL

#### **Cambia Tu Auto**

Marzo 2018 – A la fecha: Brand Manager

- Responsable de controlar el trabajo diario de los ejecutivos de ventas, generando a la gerencia reportes de los respectivos KPI. Además supervisar y administrar todo lo relacionado al ciclo de venta del automóvil, controlando y aprobando los negocios. Uno de los logros fue armar una planilla el cual permitía el seguimiento de los pagos y cobros de los créditos automotrices que se encontraban pendiente desde hace 1 año atrás y que no habían sido cobrados.

#### **Trujillo (Salamanca Foods)**

Agosto 2014 – Octubre 2017: Analista Comercial (2 Año) – Jefe Comercial (1 Años)

- Administración de activos y generar precios para el área comercial, superando diferencias de resultados con control Interno por 700 millones de pesos (anuales) que nos desviaban del foco del negocio, mediante malas decisiones y pérdida de tiempo. Con un trabajo en conjunto con el gerente comercial nos permitió en 3 meses recuperar el foco comercial y llevar las diferencias a 0. Otras funciones fue

apoyar en la elaboración de los presupuestos de ventas y de gastos de la compañía, además de realizar análisis de la información comercial, informes de ventas diarias y mensuales, indicadores de rendimiento (KPI), análisis de costo y márgenes de productos, modelos B2B, entre otros. (Jefe: Andrés Barros)

#### **S.P.I. (Práctica Profesional)**

Julio – Septiembre 2012: Área Finanzas

- Me asignaron tareas relacionadas con analizar datos y generar conclusiones que se puedan plasmar en números, esto luego era presentado por mi tutor a cargo frente a diferentes comités. Otra de las tareas que realicé fue evaluar proyecto junto a otros miembros de la empresa, donde claramente analizamos costos, rentabilidad, gastos de marketing, flujos, etc. (Jefe: Andres Zolezzi).

#### **Paris (Práctica Administrativa)**

Diciembre 2009 a Enero 2010: Estudiante Training.

- Las tareas y funciones que realice fue dar apoyo al equipo de venta. Verificar que los productos a vender contaran con sus respectivos códigos, precios. Controlar y gestionar que la tienda contara siempre con un stock mínimo de productos. Participar en reuniones semanales de ventas. (Jefe: Pedro Hughes Agurto)

#### **OTROS ANTECEDENTES**

|                    |                |             |                |
|--------------------|----------------|-------------|----------------|
| MS (Excel):        | Nivel Avanzado | ERP Laudus: | Nivel Avanzado |
| MS (Word):         | Nivel Avanzado | RetailPro:  | Nivel Avanzado |
| MS(Power Point):   | Nivel Avanzado | B2B Retail: | Nivel Avanzado |
| MS (Project):      | Nivel Básico   | Navman GPS: | Nivel Avanzado |
| Microsoft Outlook: | Nivel Avanzado | PrestaShop: | Nivel Medio    |

#### **OTRAS EXPERIENCIAS**

Julio – Agosto 2013: Curso online Evaluación de Decisiones Estratégicas, realizado por el Departamento de Ingeniería Industrial de la Pontificia Universidad Católica de Chile.