

## 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

Ingles	:	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 administras 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.