

## **PABLO TOBAR ESPINOZA**

Darío Urzúa 1990 Depto. 307, Providencia  
Teléfono (56) (9) 94390953  
ptobare@gmail.com

### **RESUMEN**

Ingeniero Comercial - Universidad de Viña del Mar y Executive MBA - Universidad Adolfo Ibáñez con especializaciones en importantes universidades del país en administración, venta consultiva, marketing y dirección estratégica. En sus 15 años de carrera profesional ha liderado distintas gerencias y jefaturas en áreas comerciales, operaciones, proyectos, planificación, servicio al cliente, auditoría, administración, ventas, marketing y administración de contratos. Los logros demostrados dan cuenta de una alta orientación a resultados y a la mejora continua, capacidad de gestión, excelencia en el servicio al cliente externo e interno y habilidad para liderar equipos de trabajo propiciando un clima laboral de colaboración, compromiso y cohesión grupal. **Dominio de inglés a nivel intermedio-avanzado.**

### **EXPERIENCIA PROFESIONAL ASESOR**

---

#### **TRABAJO EN CONSULTORÍAS PROFESIONALES**

**2013-2016**

Desarrolla consultorías de planificación estratégica en ámbitos relacionados con las búsqueda y desarrollo de mercados, forecast de ventas, planes de marketing, formación y capacitación de equipos comerciales, estructura organizacional, organigrama, planificación operativa, presupuestos, búsqueda de inversionistas, procesos y marketing.

#### **FGS CHILE**

Entrega soluciones de ingeniería, instalación, comercialización de productos y servicios de cableado estructurado, redes, fibra óptica, remodelaciones, software y hardware, tanto para uso residencial como para uso industrial.

#### **Consultor Comercial y Marketing**

**2014 a la fecha**

- Responsable por el plan de negocios y construcción de marketing corporativo a nivel nacional.
- Focaliza sus esfuerzos en los mecanismos de crecimiento comercial, nuevos negocios y el posicionamiento de marca junto con el apoyo al desarrollo de los procesos operativos que maximicen su eficiencia corporativa.
- Planificación estratégica corporativa además de Marketing, ventas y el plan medios.
- Formas, métodos y búsqueda de nuevos mercados.
- Focaliza el desarrollo comercial corporativo a la industria Minera, Industrial, Construcción, Manufactura, Productiva. Construye y desarrolla productos y servicios orientados a estas industrias.

#### **HELPNET INGENIERÍA-RRHH-TI**

Empresa de recursos humanos-ingeniería-TI con 15 años de trayectoria Outsourcing especializado, subcontratación, búsqueda y selección, servicios transitorios, capacitación, infraestructura informática y licencias.

#### **Consultor Desarrollo Corporativo**

**Finalizada 2014**

- Responsable por el plan de desarrollo de negocios junto con el marketing corporativo.
- Focaliza sus esfuerzos en los mecanismos de crecimiento comercial y el posicionamiento de marca junto con el apoyo al desarrollo de los procesos operativos que maximicen su eficiencia corporativa.
- Planificación estratégica corporativa además de Marketing, ventas y el plan medios.
- Propone condiciones para hacer crecer la organización de forma sustentable y permanente en el tiempo.
- Focaliza el desarrollo comercial corporativo a la industria Minera, Industrial Productiva, Energía, Gas, Agua, Retail, Banca, Telecomunicaciones. Construye y desarrolla servicios orientados a estas industrias.
- Orienta las gerencias operativas que mantienen y administran los negocios (contratos vigentes y nuevos).

## EXPERIENCIA PROFESIONAL DIRECTIVO FULL TIME

### LINKHUMANO

2005-2013

Empresa Consultora de Recursos Humanos y Outsourcing de Personal, vinculada a la Cámara Chilena de la Construcción

#### Gerente Comercial Corporativo

2010 - 2013

- Responsable del desarrollo comercial de la organización, proyectándola al futuro.
- Planificación estratégica, marketing, ventas, innovación.
- Lidera Licitaciones y contacto comercial con los principales clientes.
- Liderazgo operativo sobre los tres principales servicios de la organización, Hunting (a través de la consultora Profesional Clave), Servicios Transitorios y Outsourcing.
- Mantención, administración, post venta de los contratos vigentes y nuevos.
- Responsable como presidente del comité de Gestión, renovación y auditoría de Implementación de normas ISO 9001, OSHAS 18001, ISO 14000.
- Focaliza el desarrollo comercial corporativo a la industria Minera, Industrial Productiva, Energía, Gas, Agua, Retail, Banca, Telecomunicaciones, Construye y desarrolla servicios orientados a estas industrias.

#### Logros:

- Lidera y desarrolla el Plan de Marketing corporativo 2010, 2011, 2012, 2013, logrando el posicionamiento deseado, logrando un reconocimiento de marca de un 70 % en los mercados de foco.
- Reorganiza la gestión Comercial, creando el área de Marketing y Ventas.
- Lidera estudios de magnitudes de mercado, satisfacción de clientes, diagnóstico comercial, alcanzando las metas comerciales de USD \$ 60 millones.
- Incremento en la facturación corporativa producto de la focalización en mercado potenciales. Duplica facturación corporativa en 4 años.
- Lidera la mejora en la comunicación comercial interna desarrollando sinergias entre las distintas líneas de negocios.
- Lideró la implementación exitosa del Sistema de Gestión Integrado de normas de calidad (ISO y OSHAS). Además de su certificación por 4 años seguidos.
- Se logran resultados corporativos por CLP\$ 2.000 millones de Utilidad anual.
- Genera, administra y desarrolla importantes contratos de suministro de personal con ENAMI, CODELCO, GABY, TECK, BHP entre otras.

#### Gerente Zonal Centro y Norte

2005-2010

- Creación y desarrollo de nuevos negocios en las zonas de su dependencia
- Lidera la preparación y evaluación de proyectos zonales, el servicio al cliente, finanzas y control de costos.
- Lidera 10 sucursales desde Arica a Talca. Responsable por 10 jefes de sucursal y 20 administrativos.
- Modernización de las sucursales de su dependencia, apertura y puesta en marcha de nuevas sucursales, administración del recurso humano y la cobertura a los clientes.

#### Logros:

- Aumento de las ventas en un 80%.
- Se aumentaron los márgenes de explotación en un 16 %, Disminución de los costos de Administración en un 5 %.
- Facturación superior a los CLP \$ 4.800 millones anuales.

### LA INTERAMERICANA SEGUROS DE VIDA (AIG)

2004-2005

Filial de American Internacional Group (AIG), es la organización internacional de seguros y financieros líder del mundo con operaciones en más de 130 países.

#### Jefe de Operaciones Seguros Colectivos

- Responsable por la administración y gestión de clientes estratégicos de la compañía
- Lidera a ejecutivos júnior, distribuye clientes, maximiza las cargas de trabajo, diseño de productos (Pólizas), fideliza distribuidores estratégicos de la organización (DEALERS).

- Lidera la capacitación de servicio al cliente de los ejecutivos a cargo, realizando reuniones a todo nivel organizacional.

#### **Logros:**

- Administra exitosamente una cartera de 200 clientes estratégicos con 900 pólizas de seguros.
- Lidera 4 ejecutivos júnior con 300 pólizas de seguros cada uno, optimizando su gestión,
- Redujo el tiempo de diseño de pólizas a un día y la entrega de éstas a dos.

#### **SEGUROS DE VIDA LA CONSTRUCCIÓN**

**2001-2003**

**Jefe de Administración y Servicio al Cliente Zonal**

#### **OHIO NATIONAL, BELLSOUTH**

**1998-2001**

**Asistente de RRHH, reclutador Equipo de Ventas Viña del Mar (2001)**

#### **BANCO DE CHILE**

**Asistente comercial Banca Empresas (1998)**

#### **OTRAS ACTIVIDADES LABORALES**

---

##### **Clases**

**2013 a la Fecha**

- Cátedras en la carrera de Administración Pública y Máster en Gestión Pública en la Universidad Iberoamericana de Ciencias y Tecnología.

#### **FORMACION PROFESIONAL**

---

- **Executive MBA** - Escuela de Negocios Universidad Adolfo Ibáñez. 2012.
- **Pos título en Venta Consultiva** - Escuela de Ingeniería Civil Industrial U. de Chile. 2010.
- **Pos título en Gerencia de Marketing** - Pontificia Universidad Católica de Valparaíso. 2009.
- **Pos título en Desarrollo Directivo** - Pontificia Universidad Católica de Valparaíso. 2008.
- **Ingeniero Comercial**, diurno Full Time Obtenido con distinción - Universidad de Viña del Mar. 2000.

#### **PERFECCIONAMIENTO**

---

- Seminario Internacional - Babson College Entrepreneurship Program. Boston. 2013
- Dirección estratégica de marca, ventas y clientes.
- Subcontratación, legislación laboral, Liderazgo.

#### **OTROS CONOCIMIENTOS**

---

- Normas ISO y OSHAS.
- Office Avanzado.

#### **IDIOMAS**

---

- Inglés Intermedio- Avanzado 70 %

#### **ANTECEDENTES PERSONALES**

---

- Nacionalidad: Chilena
- RUT: 12.222.533-k
- Fecha de Nacimiento: 19 de Septiembre de 1972.
- Estado Civil: Casado, una hija