

RAÚL ENRIQUE SANDOVAL TARIFEÑO

INGENIERIO COMERCIAL

Universidad Técnica Federico Santa María
CALIFORNIA 2442, DEPARTAMENTO 83, PROVIDENCIA, SANTIAGO
09-94793001
rsandovalt@gmail.com

DESCRIPCIÓN

Profesional con una clara orientación al logro de los objetivos de la organización, metódico, ordenado y capacidad de adecuación al ambiente laboral, dispuesto siempre a aceptar nuevos desafíos. Preocupado por mantener las buenas relaciones interpersonales y un excelente clima laboral.

Experiencia en el sistema financiero, tanto en el ámbito operativo como en el ámbito comercial. Hábil en el manejo tareas simultáneas, capacidad de gestión y toma de decisiones, enfocado al logro de metas e identificación de oportunidades de mercado, consolidando los resultados organizacionales con las relaciones entre clientes internos y externos.

ANTECEDENTES PERSONALES

RUT	:	11.722.010-9
Fecha de Nacimiento	:	28 de Agosto de 1971
Nacionalidad	:	Chileno
Estado Civil	:	Casado

ANTECEDENTES ACADÉMICOS

Enero 2015	Curso Normas Internacionales de Información Financiera IFRS, Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago.
Mayo – Junio 2014	Consultor SAP módulo FI, Seidor Consultores, Partner Oficial SAP, Santiago.
Julio 2013	Curso de negociación integral, Universidad de Chile, Santiago.
2007 – 2010	Ingeniería Comercial, Departamento de Industrias, Universidad Técnica Federico Santa María, Campus Vitacura, Santiago. Situación académica: titulado.
Marzo – Octubre 2001	Diplomado de especialización en E-Business, Departamento de Ingeniería Industrial, Universidad de Chile, Santiago.
1994 – 1998	Ingeniería de Ejecución en Administración de Empresas, Instituto Profesional CAMPVS, Santiago. Situación académica: titulado.

EXPERIENCIA LABORAL

Abril 2015 a la fecha	Ejecutivo curse hipotecario Cibergestion S.A.
------------------------------	--

Funciones: Coordinación operativa entre clientes, ejecutivos y abogados para lograr el curse de operaciones hipotecarias dentro de los estándares de calidad y tiempo estipulados para esta actividad por el Banco BBVA, mandante de este servicio.

Enero – Marzo 2015

**Ejecutivo comercial inmobiliarias Banca Consumer
Scotiabank Chile**

Funciones: Atención de las principales inmobiliarias y clientes para el curso de operaciones hipotecarias con subsidio habitacional, de acuerdo a, los parámetros de riesgo definidos por el Banco.

Julio – Diciembre 2014

Ejecutivo curso hipotecario Gestión Externa S.A.

Funciones: Coordinación operativa entre clientes, ejecutivos y abogados para lograr el curso de operaciones hipotecarias dentro de los estándares de calidad y tiempo estipulados para esta actividad por el Banco BBVA, mandante de este servicio.

Mayo 2011 – Marzo 2014

**Ejecutivo comercial de convenios inmobiliarios
Banco Itaú**

Funciones: Generación de lazos estratégicos y comerciales con las principales inmobiliarias, evaluación crediticia, coordinación comercial operativa, legal y atención de clientes, tanto internos como externos. Monto anual promedio cursado de operaciones: UF 800.000.-

Junio de 2010 - Abril 2011

**Ejecutivo comercial hipotecario
Banco Corpbanca**

Funciones: Atención de inmobiliarias, evaluación crediticia y otorgamiento de créditos hipotecarios, curso y seguimiento de operaciones, tanto en la región metropolitana como en la V Región.

Febrero - Mayo de 2010

**Ejecutivo comercial banca de personas
Tbanc-BCI.**

Funciones: Administración de cartera de 400 clientes, manejo de productos y servicios bancarios, todo eso en forma remota.

Agosto 2009 - Enero 2010

**Alumno memorista
SICOT Computación.**

Empresa PYME dedicada al comercio mayorista de software, partes y piezas de computación. Trabajo de investigación, análisis y desarrollo de un plan estratégico integral aplicado a una PYME del rubro de las tecnologías de la información. Tema de memoria para optar al título de Ingeniero Comercial.

Octubre 2006 - Septiembre 2008

**Ejecutivo banca hipotecaria
Banco de Chile, Sucursal Providencia**

Funciones: Encargado de potenciar el negocio hipotecario entre clientes e inmobiliarias apoyando el logro de las metas comerciales de la sucursal. Evaluación crediticia, coordinación operativa y legal del producto hipotecario.

Marzo 2004 - Octubre 2006

**Ejecutivo banca hipotecaria
Banco de Chile, Sucursal Calama**

Funciones: Encargado de todo el proceso hipotecario especial de traslado del campamento Chuquicamata hacia la ciudad de Calama de los funcionarios de Codelco Chile. Coordinación comercial y operativa con los funcionarios de Codelco logrando una participación del 35% de mercado en dicho proceso.

Octubre 2000 - Febrero 2004

**Ejecutivo de cuentas banca personas
Banco de Chile, Sucursal Providencia**

Funciones: Administración de cartera de 700 clientes, generación de nuevos negocios, manejo de riesgo de cartera, asesoría integral al cliente.

Noviembre 1995 - Septiembre 2000

**Encargado de atención de clientes
Banco de Chile, Sucursales Zapallar, Pucón y Estoril**

Funciones: Comienza como cajero de sucursal, luego asciende a encargado de atención de cliente, posteriormente, encargado de las cajas auxiliares de Pucón y Zapallar. Encargado del control de efectivo, documentos valorados, cobranzas de pagarés y letras de cambio, manejo de facturación de proveedores y contabilidad de las sucursales.

OTROS ANTECEDENTES

Marzo – Diciembre 1990

Ayudante del ramo de Administración en la Fundación DUOC, carrera de Ingeniería en Administración de Empresas.

Manejo a nivel usuario de word, excel, powerpoint, internet explorer.

Manejo de idioma inglés oral y escrito a nivel básico.

REFERENCIAS

Juan Pablo Pastorino Valdés, Gerente de Productos Retail, Banco Itaú, fono 02-28346274.

Maria Fernanda Martinez Watts, Jefe de Plataforma Convenios Inmobiliarios, Banco Itaú, fono 02-26860235.

Carlos Barría Leal, Jefe de Plataforma Comercial Hipotecario, Corpbanca, fono 02-26876401.