

# **RENÉ OMAR MUÑOZ VALENZUELA**

**6 ½ Oriente 192, Dpto. 204, Viña del Mar.**

**+56989219395**

**munozv.rene@gmail.com**

## **RESUMEN PROFESIONAL**

---

Ingeniero Civil Industrial de la Universidad Técnica Federico Santa María, Magíster en Administración de Empresas de la Universidad del Desarrollo, con experiencia en industrias del área de retail, salud privada y educación. Importantes habilidades gerenciales y de liderazgo; especialista en gestión comercial, operaciones y ventas, además de dirección de personas, planificación estratégica y compras. Experiencia en desarrollo de objetivos estratégicos de diversas compañías.

Profesional perseverante, autónomo y analítico, capaz de tomar desafíos y llevarlos adelante, con habilidades para establecer relaciones interpersonales, amplio manejo de equipos de trabajo y una alta capacidad para trabajar bajo presión.

## **ANTECEDENTES LABORALES**

---

**UNIVERSIDAD ANDRES BELLO**

**07/2014 a la fecha.**

**Secretario Académico de la Escuela de Química y Farmacia.**

Lidera la gestión, planificación y administración de los presupuestos anuales definidos para la unidad académica, además de la correcta administración de los recursos materiales que permitan una adecuada gestión de la carrera.

Responsable del correcto funcionamiento del plan de estudios vigente en la carrera.

Responsable de determinar periódicamente las necesidades docentes y de actividades curriculares acorde al plan de estudios de la carrera, determinar los requerimientos de equipos, materiales y/o reactivos para el cumplimiento de estas actividades.

Responsable de dirigir los procesos de negociación con proveedores de equipamiento de laboratorio e instrumental, además de la realización de evaluaciones técnico/económicas.

Responsable de orientar y supervisar el proceso de inscripción de asignaturas y actividades curriculares como prácticas profesionales o seminario de título.

Encargado de difusión de la carrera para la sede de Viña del Mar.

He participado en la implementación de planes de mejora y calidad, al igual que en la elaboración, planificación e impartición de acciones formativas.

He participado en el desarrollo de planes estratégicos a nivel de facultad como de escuela.

He dirigido Tesis de pregrado y he formado parte de comisiones evaluadoras de trabajos de Tesis.

Docente de cátedra de Farmacoeconomía y Marketing.

Docente de cátedra de Herramientas de Gestión y Evaluación de Proyectos, para estudiantes de quinto año de la carrera de Química y Farmacia en la ciudad de Viña del Mar.

**Sub Gerente de Abastecimiento y Convenios.**

Responsable de la administración de contratos corporativos y del aprovisionamiento estratégico de la red optimizando la gestión de compras, ejecutando revisiones y controles durante el proceso de abastecimiento de cuatro clínicas.

Representante corporativo en negociaciones con proveedores de medicamentos, insumos, equipos médicos y servicios generales como telefonía, servicios de impresión, alimentos, retiro de residuos, esterilización.

Responsable de la revisión de convenios existentes para la Red Interclinica, encargado de la búsqueda de nuevos proveedores y recepción de propuestas, y cierre de negocios.

Gestión y control de KPIs utilizados para la optimización de procesos y mejorar los resultados de las clínicas, análisis de presupuesto, control de precios, inventarios y mermas y control de gastos.

Responsable de la determinación y mantenimiento de los niveles de inventario de seguridad de las bodegas de abastecimiento y de las distintas unidades clínicas de las cuatro clínicas, de manera de asegurar su correcto funcionamiento.

Responsable del diseño e implementación de políticas asociadas al control de mermas y gestión de inventario.

Responsable de la generación de convenios comerciales con Isapres, Cajas de Compensación y Compañías de Seguros, además de la generación de convenios con proveedores a nivel de red.

Responsable liderar y gestionar áreas de Informática y Call center, buscando potenciar este último como una potente herramienta de ventas y labores de cobranza.

Apoyo al equipo comercial de las clínicas en la revisión y ajuste de precios de medicamentos, insumos y prestaciones médicas.

Responsable de la generación de paquetes de cirugías asociado a patologías GES y revisión de los paquetes vigentes orientado a la reducción de costos.

Responsable de la supervisión directa de los Jefes de Abastecimiento de las cuatro clínicas en temas relacionados a la determinación de necesidades (medicamentos e insumos) y de los procesos de adquisición de los mismos, al igual que del proceso de distribución de producto entre clínicas.

Responsable de la evaluación técnico económica en procesos de compra o renovación de equipos médicos.

Encargado de coordinar junto al departamento de finanzas diversos planes de pago para proveedores frente a situaciones de no cumplimiento.

Equipo a cargo: 30 personas.

**Gerente de Local.**

Destacado liderazgo en gerencia sobre diversas sucursales de Farmacias Cruz Verde, liderando equipos de hasta 30 personas y con niveles de facturación mensual de aproximadamente \$200 millones neto.

Responsable de la gestión comercial, operaciones y ventas de locales ubicados en diversas zonas de la quinta región.

Incremento promedio en las ventas de un 28% y en número de clientes de un 17% del local CV-160. El año 2011 se registra un crecimiento acumulado de un 15 % en las ventas y de un 9,5 % en clientes respecto al año anterior y un control de mermas equivalente al 0,54 % de las ventas netas.

Obtención de premio a la “Mejor Gestión” en un local de Viña del Mar, año 2009, otorgado a los 10 mejores locales de Farmacias Cruz Verde a nivel nacional. Dentro de mis responsabilidades se encuentran el control de presupuesto, análisis de diferentes KPIs de gestión, tener un adecuado control de inventario y mermas, supervisar la correcta implementación de campañas de marketing, entre otros.

**FARMALIDER S.A**  
**Administrador.**

06/2005 – 01/2007.

Jefe de Local ubicado en la ciudad de La Serena.

Responsable de la gestión comercial, operaciones y ventas del local velando por el cumplimiento y logro de objetivos relacionados con % de ventas, márgenes de contribución, rotación de inventarios, control de costos y mermas del local.

Responsable del liderazgo del equipo, supervisión de equipo de trabajo de 12 personas.

## **ANTECEDENTES ACADÉMICOS**

---

### **UNIVERSIDAD FEDERICO SANTA MARIA**

2013 - 2018

Ingeniero Civil Industrial.

### **UNIVERSIDAD DEL DESARROLLO**

2010 - 2012

Magíster en Administración de Empresas (MBA).

### **UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO**

2000 - 2006

Grado de Licenciatura en Química y Farmacia y título de Químico Farmacéutico, graduado con Distinción.

## **HABILIDADES**

---

Excel	Nivel avanzado
Matlab	Nivel intermedio
Microsoft Project	Nivel intermedio
ERP	Master Key y BackOffice
Banner	Nivel avanzado

## **IDIOMA**

---

Ingles	Nivel intermedio.
--------	-------------------

## **OTROS ANTECEDENTES**

---

Fecha de Nacimiento: 15 de Julio de 1982.

Rut : 15.112.987-0

Nacionalidad : Chilena.

Estado Civil : Casado.

Intereses : Viajes, ciclismo, natación, fotografía, cocina