

Richard Alfredo Ortega Casanova

Los Robles 8614, La Florida, Santiago
(9)54156209 (09) 75657223 – (02)4757203
richardortegacasanova@gmail.com

RESUMEN

Soy proactivo y me adapto con facilidad a nuevos equipos de trabajo, tengo más de 10 años de experiencia trabajando en el ámbito comercial y realizando capacitaciones. Soy Ingeniero en Administración de Empresas y he finalizado más de un Diplomado en asuntos con las Finanzas, Marketing y Liderazgos, para potenciar mis capacidades administrativas y en la toma de decisiones precisas. Me interesa trabajar en una empresa seria que me permita aplicar mis conocimientos y lograr un crecimiento en conjunto.

ANTECEDENTES ACADEMICOS

2012	Instituto IEDE. Escuela de Negocios. Diplomado en Análisis y Gestión Financiera. Estado: Titulado
2012	Universidad del Mar. Escuela de Negocios. Diplomado en Liderazgo y Comunicación. Diplomado en Marketing y Finanzas Corporativas. Estado: Titulado
2008 – 2012	Instituto Profesional AIEP de U. Andrés Bello. Escuela de Negocios. Ingeniería en Administración de Empresas con Mención Finanzas. Estado: Titulado
2006 - 2007	Universidad Andrés Bello Facultad de Ingeniería. Estudiante de Ingeniería Industrial.
2005 - 2006	Universidad Andrés Bello Facultad de Ingeniería. Estudiante de Ingeniería en Computación e informática.
1988 - 1999	Colegio Particular San José (Parral) Enseñanza Media. Enseñanza Básica.

ANTECEDENTES LABORALES

Octubre 2012 – Mayo 2013- Claro Chile

Cargo: Supervisor Verificación Cliente

Responsable de la calidad de revisión de los expedientes de ventas, a nivel nacional de Claro Chile. Debiendo trabajar en conjunto con el departamento de políticas de créditos y riesgo comercial, para evitar fraudes y mejoras en las políticas de promociones.

Coordino un equipo directo de 10 personas, además de distintos departamentos que requieren de mi trabajo para dar información fidedigna a los distintos canales de venta a nivel nacional.

Debo contar con capacidad de análisis para todas las bases de dato que manejo, para dar indicadores de mejoras en las condiciones de ventas que se están realizando, además de contar con habilidades motivacionales con el equipo de trabajo para que este sea capaz de desarrollar todas sus funciones durante el día sin tener consecuencias del trabajo bajo presión.

Este proyecto concluyo en Mayo 2013, porque se cumplieron los objetivos, organización de los equipos de trabajo, mejoras en la comunicación interna, se incorporan planificaciones y nuevos sistemas de trabajo que lograron tener mejores resultados en poco tiempo.

Agosto 2010 a Octubre 2012 - C&C Capacitaciones Ltda. (FORGENT)

Cargo: Jefe de Administración y Logística.

Dentro de mis responsabilidades destacan, velar por el cumplimiento de las Normas ISO9001 y NCH2728, administrar la empresa en asuntos financieros (Adquisición y Ventas), participar de evaluaciones de proyectos y gestionar las actividades de capacitación de la empresa.

Además, participo dictando charlas asociadas a metodologías de trabajo en equipo, manejo del stress, comunicación efectiva y capacitando en temas de administración y finanzas (manejo de presupuestos, administración de bodega y cultura financiera, entre otros).

Mi mayor logro en la empresa, fue colaborar en la obtención de la Certificación ISO9001:2008, en la que fui el responsable de generar toda la documentación asociada al Sistema de Gestión de Calidad.

Además cabe destacar mi participación como Coordinador ante Sence.

Julio 2008-Julio 2010 - Banco Santander Banefe

Cargo: Ejecutivo Comercial.

Dentro de mis principales responsabilidades se encontraban el cumplir con metas comerciales de ventas de productos y colocación de créditos. Además estaba a cargo de la apertura y cierre de la oficina comercial, así como de la tesorería de la sucursal, en donde cada día se debía cuadrar entre sesenta y noventa millones de pesos.

Como ejecutivo comercial debía evaluar riesgos de créditos, manejar bases de datos de clientes y realizar cobranzas.

Uno de mis mayores logros, fue hacer que la oficina mantuviera un espíritu de equipo, aun cuando se trabajaba bajo presión y en un ambiente netamente competitivo.

Febrero 2008 - Junio 2008 -Banco Chile**Cargo: Ejecutivo de Convenios.**

Dentro de mis responsabilidades se encontraban cumplir con metas de colocación en créditos de consumo, generar nuevos convenios con empresas y manejar base de datos de clientes.

Uno de mis principales logros fue contribuir con mi trabajo en mejorar la imagen del Banco frente a los clientes, gestionando reclamos y generando nuevos convenios para realizar nuevos negocios.

Febrero 2007 – Enero 2008 -Comercial Tekma Ltda.**Cargo: Asistente Comercial.**

Mi trabajo consistía en gestionar el correcto funcionamiento de la oficina (Santiago), mantener actualizada la base de datos de los clientes, suministros en bodega y cumplir con las metas (ventas) mensualmente establecidas.

Uno de mis logros fue la fidelización de los clientes con nuestra compañía, potenciando con esto nuestra capacidad para crecer comercialmente.

Junio 2005- Enero 2007- Comercial Garcastel Ltda.**Cargo: Encargado Local Restaurante.**

Dentro de mis principales responsabilidades se encontraban la gestión con los proveedores y la mantención de stocks en bodega. Además tenía a mi cargo la gestión del personal (15 personas a cargo), procurando atender dos turnos diarios y realizando la correcta asignación de tareas a cada uno de los empleados, siempre, velando por entregar un buen servicio, tanto en atención, como en la calidad de los productos ofrecidos.

Algunos de mis logros fueron optimizar los procesos de trabajo y mejorar la atención al cliente, lo que como consecuencia nos llevo a aumentar nuestra clientela y nos permitió aumentar también la gama de productos que se ofrecían.

REFERENCIAS

Paulina Garfias	Grte. de R.R.H.H. de Forgent	+569 62390059
Pamela Trujillo	Analista Claro	+569 77982288
Herman Silva	Supervisor Claro	+569 77744422
Cristian CID	Gerente Comercial	+569 66452938