

RODRIGO TOWNSEND ARAVENA

<https://www.linkedin.com/in/rtownsenda>

rodrigo.townsend@gmail.com

+56 9 7799 2556

RESEÑA:

Publicista profesional, certificado en Gestión Comercial, Análisis y Planificación Económica Estratégica, Gestión de Procedimientos, Liderazgo transformacional, nivel B2 de inglés (intermedio-avanzado), Excel intermedio, experiencia en softwares de gestión (ERP, CRM, WMS) y manejo profesional de herramientas e-commerce y Adobe Creative Cloud. Más de 10 años diseñando y ejecutando exitosas estrategias comerciales y de marketing en el mercado chileno, desarrollando planificación en diversos medios y canales, digitales y tradicionales.

EXPERIENCIA LABORAL:

2014 a 2023 en Cooperativa de Consumos Carabineros de Chile Ltda.

Cadena Retail con 8 sucursales y 6 farmacias de Iquique a Puerto Montt, con ventas de \$40.000 a \$45.000 millones de pesos anuales.

Gerente Comercial Interino, desde noviembre 2022 a agosto 2023 (Por solicitud de la Administración de la empresa, cumple interinato en el cargo mientras mantiene labores como **Jefe Comercial**)

- Responsable de 8 sucursales, 6 farmacias, áreas de Compra, Marketing, Logística y Gestión Comercial, con 250 colaboradores a cargo.
- Desarrolla estrategias comerciales y de marketing, logrando sobrepasar 12% las metas de venta y aumentar en 4% el margen comercial, aplacando el 19% de menor presupuesto en la compra.
- Disminuye cerca de 8% de costos operacionales de la gerencia, aumentando el resultado operacional de la cadena.
- Administra entre \$6.000 y \$9.000 millones de pesos en inventario.

Jefe Comercial, desde septiembre de 2018 a agosto de 2023:

- Diseña y ejecuta planificación anual de venta, logrando subir de 49% a 54% la participación de venta de la sucursal a cargo versus el resto de la cadena.
- Lidera reestructuración corporativa en áreas de marketing, logística y ventas, permitiendo bajar de 22% a 17% el gasto en personal, manteniendo intacta la operación de la tienda.
- Responsable de 120 colaboradores en áreas de marketing, ventas, bodega, administrativos y personal externo.

Jefe de Marketing, desde febrero de 2016 a septiembre de 2018.

- Desarrolla la estrategia y planificación anual de marketing y comunicaciones internas corporativas.
- Diseña las campañas de temporada en punto de venta y ambiente digital.
- Define las estrategias de trade marketing, negocia con principales proveedores de la cadena, logrando renovar espacios con costo cero de reconocidas marcas nacionales e internacionales.
- Aumento sostenido de entre 40 y 60% en seguidores de las cuentas de redes sociales y aumento de visitas a tienda en 10% promedio en toda la cadena.

Sub-Jefe Comercial, desde noviembre 2014 a febrero 2016.

- Responsable de la gestión comercial, ejecuta la estrategia de precios, la estrategia de marketing y el trade marketing de la cadena.
 - Administra el recurso humano del área de ventas de la cadena con más de 300 colaboradores asociados.
-

2014 – Editorial y Librerías Contrapunto.

Contrapunto, es una cadena de librerías con especialización en arquitectura, diseño, fotografía, música, cine y otros, además de la subsidiaria Mediterráneo, dedicada exclusivamente a textos de estudio y especialización del área de la salud.

Jefe de Negocios Digitales, desde enero 2014 a noviembre 2014.

- Lidera reestructuración de área e-commerce de las librerías Mediterráneo y Contrapunto, disparando en 600% la venta del canal, posicionándola como la de segundo mejor rendimiento de la compañía.
- Desarrolla estrategias comerciales para área digital de e-commerce.
- Planifica el marketing anual, creando campañas semanales, mensuales y por temporadas.
- Gestiona la primera participación de las librerías en Cyber Day, logrando el 70% de la venta mensual de mayo en 2 días.

Experiencia laboral anterior:

- 2012 a 2014, Encargado de E-Commerce en Btech y Techmart.
- 2009 a 2012, Socio fundador, Encargado Comercial y Marketing en Megabox.
- 2007 a 2009, Encargado de E-Commerce en Digital Stock.
- 2005 a 2007, Redactor creativo en Agencia Staff Creativo.

PRINCIPALES HABILIDADES:

- Diseño y Ejecución de Estrategia y Plan comerciales, de marketing y de ventas.
- Liderazgo efectivo y transformacional, aplicado en ventas, marketing y desarrollo de proveedores.
- Negociación con proveedores, distribuidores, cliente interno y externo.
- Campañas y desarrollo de estrategias digitales.
- Análisis e Investigación de Mercado.

EDUCACIÓN PROFESIONAL:

2000 al 2005, Publicidad Profesional (8 semestres) en Duoc UC Viña del Mar.

IDIOMAS:

- Español, Oral y escrito nativo.
- Inglés, oral y escrito, nivel B2 (intermedio-avanzado)

CURSOS Y CERTIFICACIONES:

- Introducción a Power BI en Empowerdata.
- Matrices de Riesgo en Coopercarab.
- Inclusión Laboral en People.
- Liderazgo transformacional en AulaCapacita.
- Pricing y Estrategias de Valor en ICARE.
- Análisis y planificación económica estratégica en ICARE.
- Técnicas de comunicación y liderazgo en AulaCapacita.
- Liderazgo y Manejo de Equipos en AulaCapacita.
- Técnicas De Gestión En Los Procedimientos en AulaCapacita
- Protocolo de Riesgos Psicosociales en ACHS.
- Orientación en Prevención de Riesgos en ACHS.