

# Rodrigo Venegas Urra

Jefe de área | Líder de equipos | Coordinador

## CONTACTO

-  +569 75162102
-  rodrigo.venegas.rrra@gmail.com
-  [www.linkedin.com/in/rodrigo-venegas-rrra](http://www.linkedin.com/in/rodrigo-venegas-rrra)

## COMPETENCIAS

- Dirección de equipos
- Orientación comercial
- Comunicación efectiva
- Gestión colaborativa
- Orientación al cliente
- Trabajo en equipo
- Relación con clientes
- Adaptación al cambio
- Desarrollo continuo
- Foco en resultados

## EDUCACIÓN

Ingeniería en Administración de Empresas Mención Recursos Humanos, UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE CHILE (INACAP)

## IDIOMAS

Español: Nativo Inglés: Técnico

## REFERENCIAS

**Francisco Simonelli**  
Gerente Comercial Escapes  
Mendoza  
+569 88779528

**Javier Rodríguez**  
Sub Gerente Comercial Automotores  
Gildemeister  
+569 99490000

**Pia Odé Leyton**  
Director Médico Zonal,  
Integramedica  
+569 9440 28 98

**Salvador Argandoña**  
Jefe Zonal Automotores  
Gildemeister  
+569 73885705

## PERFIL

Ingeniero en Administración de Empresas con especialización en Recursos Humanos, con sólida experiencia como Coordinador de Área y Líder de equipos comerciales en rubros tales como **Minería, Salud, Automotriz, Financiero y Capacitación**. He desarrollado competencias clave en planificación estratégica, liderazgo de equipos, atención al cliente, resolución de problemas, optimización de procesos y gestión de conflictos, siempre con un enfoque orientado a resultados y mejora continua. Dominio de herramientas como Microsoft Office, SAP, Power BI y ERP Microsoft Dynamics AX, Manager, Quiter entre otras.

## EXPERIENCIA

### ESCAPES MENDOZA

#### Jefe Comercial | Equipamiento Minero

Junio 2023 a la Fecha

Desarrollo y gestión de oportunidades de negocio, ampliando la cartera de clientes y estableciendo alianzas estratégicas con nuevos socios comerciales. Administración y supervisión de cuentas clave como Tattersall, Arval Relsa, ALD Automotive, Econorent, y Gama Leasing entre otros, enfocado en la fidelización, resolución de problemas y gestión de garantías.

- Incremento del 20% en la facturación mensual promedio de la compañía.
- Aumento de participación en cuentas claves.
- Modernización y desarrollo del sistema de ventas, implementando KPIs para optimizar el rendimiento y la toma de decisiones.

#### SALAZAR ISRAEL – GRUPO AMERICAR

Diciembre 2021 – Mayo 2022

#### Jefe de Sucursales | Maxus -MG

Dirección y supervisión de FFVV, garantizando el cumplimiento de métricas y optimización del desempeño comercial. Gestión de equipos internos y externos, control del EERR, análisis de KPIs y desarrollo de informes estratégicos. Responsable del mix de ventas y principal referente en Postventa.

- Optimización de la gestión de clientes, mejorando la tasa de reclamos y elevando niveles de NPS a "Promotor"

#### POMPEYO CARRASCO

#### Jefe de Nissan Virtual & MG Motors | Renovaciones

Diciembre 2021 – Noviembre 2022

Jefe Comercial y Coordinador de Canal Web, encargado de Liderar a un equipo de 18 Personas (Vendedores, F&I, Administrativos), para lograr los objetivos en venta, NPS y post venta para las marcas Nissan y MG.

- Reclutamiento, gestión y liderazgo del equipo de ventas de 'Canal Renovaciones'. Diseño e implementación del plan comercial que incrementó la penetración de productos propios, anticipando renovaciones y aumentando el ticket promedio en margen por unidad.

#### BUPA CHILE | INTEGRAMEDICA

#### Jefe Comercial de Servicios Dentales

Febrero 2020 – Noviembre 2021

Responsable de liderar el área dental, coordinando con las diferentes áreas existentes el manejo óptimo de la operación, asegurando una experiencia de servicio conforme las expectativas de los pacientes, así como también el cumplimiento de los valores y márgenes establecidos.

- Incremento en facturación diaria por Box en un 47 % (abril 2020 - junio 2021)
- Gestión y supervisó la generación de los micro momentos (viaje del paciente), logrando el aumento en nuestro índice de calidad, de un -22 % acumulado (febrero 2020) a un 62% (junio 2021), obteniendo 2 meses consecutivos un 100% de NPS.

#### AUTOMOTORES GILDEMEISTER SPA.

#### Jefe de Sucursales

Septiembre 2014 –Octubre 2019

Encargado de Sucursal Automotriz para Automotores Gildemeister y Automotores Fortaleza con representación de las marcas Hyundai – Mahindra – Baic – Brilliance y Geely. Responsable del cumplimiento diario de métricas, gestión de avances, reportes a Gerencia Comercial, supervisión y capacitación de la FFVV y personal externo, revisión y control del EERR de sucursales asignadas.

- Disminución del déficit comercial en sucursales asignadas.
- Aumento en productos asociados, conservando la participación sobre un 55% promedio.
- Aumento de NPS de sucursales manteniéndolas en zona de "Promotor"
- Participé en la ejecución y entrega de la primera sucursal de marca Geely para Automotores Gildemeister en Chile.

#### SOCIEDAD DE CREDITOS AUTOMOTRICES S.A (AMICAR)

#### Ejecutivos de Negocios Senior F&I

Febrero 2010 – Agosto 2014

Encargado de financiamiento y productos propios asociados a las marcas, con foco en productos de gama alta de Hyundai-Mini.

- Sucursal con mayor aumento de penetración créditos – seguros año 2010 (Hyundai - Mini La Dehesa)
- Al corto plazo fui ascendido a categoría de Ejecutivo Senior (Junior-Midle-Senior), con la responsabilidad de gestionar la sucursal con mayor volumen de ventas.

#### SISTEMA INTEGRAL DE LECTURA PROFESIONAL

#### Encargado de Área

Febrero 2005 – Enero 201

Diseñé e implementé planes de mejoramiento educativo para colegios municipales. Esto incluyó el análisis de datos SIMCE, diagnóstico institucional y la propuesta de planes de intervención estratégicas. Además, lideré el proyecto PINEE, desarrollando una nueva área de servicios psicopedagógicos, planificando los semestres académicos y el diseño de programas educativos.