

# SANTIAGO JOAQUIN ARANCIBIA HIDALGO

Email [sj.arancibia@gmail.com](mailto:sj.arancibia@gmail.com)

Celular +56979778373

Palermo 9895, La Florida

Profesional con 16 años de experiencia en liderazgo, planificación, análisis. Especialista en grandes empresas, participando en la operación y gestión comercial. Altamente analítico, creativo, eficiente y persistente, capaz de crear, coordinar, organizar, logrando generar trabajo en equipo que cumpla los objetivos. Interesado en desempeñar un rol protagonista en la estrategia de la empresa y el desarrollo de las personas.

Sin duda que la mayor motivación es la concreción de desafíos propuestos, donde la consolidación laboral y profesional son parte de estos.

## ANTECEDENTES LABORALES

<b>Claro Chile S.A</b>	
<b>Jefe Nacional de Planificación Comercial</b>	<b>06/2017 a 08/2019</b>

Empresa de Telecomunicaciones

Jefe Nacional de Planificación Comercial de la Gerencia de Ventas, encargado de liderar y potenciar el equipo, con la finalidad de entregar mejoras a la gestión comercial y operativa del área de Back Office.

Funciones:

Liderar equipos de trabajo, potenciando al máximo sus capacidades

Gestión de recursos materiales a su equipo de trabajo.

Realizar reportes diarios, semanales y mensuales de su área.

Administrar su área de trabajo a nivel nacional

Revisión de informes de su equipo, que se ajusten a los requerimientos empresariales

Asegurar el correcto flujo que conlleva el proceso de ventas.

<b>Cámara de Comercio de Santiago</b>	
<b>Jefe de Gestión Comercial</b>	<b>05/2013 – 06/2017</b>

Asociación Gremial

Funciones

Analizar, evaluar y proveer información para la toma de decisiones, velando por el funcionamiento y continuidad de los procesos de apoyo a las actividades comerciales.

Proponer e implementar indicadores métricos de gestión relacionados con el negocio y actividades relevantes del área que se desean controlar y monitorear.

Mantener coordinación permanente con los distintos canales de venta, para la implementación y posterior evaluación de las acciones comerciales.

Participar en las ejecuciones, implementaciones de nuevos proyectos liderados por la gerencia.

Apoyar el proceso de evaluación de proyectos, hacer el seguimiento y control de proyectos de acuerdo a las directrices entregadas por la Gerencia.

Modelamiento BPM, implementación, documentación y control de procesos para la Certificación ISO 27001, además lidero el proyecto de desarrollo e implementación de mejora continua.

---

<b>SONDA S.A</b>		
<b>Analista comercial regional LATAM</b>		<b>04/2010 – 05/2013</b>

Empresa TI

Responsable de creación e implementación de reportes y análisis de datos del área de CRM para todas las filiales regionales de Latinoamérica.

Generación de reportes diarios, semanales y mensuales asociados al área de CRM para la toma de decisiones.

Definición, metodologías e identificación regular de KPI representativos y con altos índices de confidencialidad.

Definir comportamientos de cuentas piramidales dentro de un período de tiempo, en base a fecha de transacción, canal, vendedor, zona geográfica, categorías y cantidad de productos.

Automatizar los reportes regulares mediante desarrollos propios o internos del área de control de gestión comercial.

Ejecución de procesos de alta sensibilidad con respecto a oportunidades de negocios ingresados en CRM.

Principal logro fue crear e implementar indicadores en el análisis comercial corporativo dando herramientas a gerencia de filiales y corporativa para la toma de decisiones.

Motivo de Salida desarrollo profesional y mayores desafíos.

<b>NESTLE S.A</b>		
<b>Analista Gestión Comercial</b>		<b>01/2007 a 03/2010</b>

Empresa dedicada a consumo masivo.

Elaboración de reportes sell out, de ventas corporativas, de clientes y productos piramidales.

Elaboración y difusión de listas de precios para todas las unidades de negocios de Nestlé Chile.

Lanzamientos de productos nuevos, promocionales y cambios de materiales.

Elaboración y difusión de relación nominal a las distintas unidades de negocio de Nestlé Chile.

Reportes a Gerencia de Control y Finanzas con kilometraje de fuerzas de ventas de Nestlé Chile.

Provisión y liquidación de facturas por conceptos publicitarios.

Principal logro fue el crear reportes con respecto a la información hacia la fuerza nacional de ventas y proporcionar herramientas para la toma de decisiones.

Motivo de Salida desarrollo profesional y mayores desafíos.

## **ANTECEDENTES ACADÉMICOS**

**Ingeniería Industrial mención Gestión Industrial – Universidad Técnica Federico Santa María – Titulado.**

**Enseñanza básica y media - Instituto Alonso de Ercilla, Hermanos Maristas.**

## **SOFTWARE**

MS Office nivel avanzado.

Excel nivel avanzado, manejo de tablas dinámicas y Macros (Visual Basic), además manejo de complementos Solver y Power Pivot (BI).

Project nivel avanzado.

ERP [SAP] nivel medio.

CRM Microsoft Dynamics nivel medio.

## **IDIOMAS**

Inglés leído nivel medio

Inglés hablado nivel medio

Inglés comprensión conversacional nivel medio

Inglés escrito nivel medio

## **ANTECEDENTES PERSONALES**

Fecha nacimiento: 23 de septiembre 1980

Situación familiar: Casado, una hija.

## **Referencias**

### **Francisco Argüello Barros**

Gerente de Informaciones Comerciales, Cámara de Comercio de Santiago.

[farguello@ccs.cl](mailto:farguello@ccs.cl)

Fono: +56993234852

### **Marco Antonio Álvarez**

Subgerente de Sucursales y Canales, Cámara de Comercio de Santiago.

[malvarez@ccs.cl](mailto:malvarez@ccs.cl)

Fono: +56990785166