

# Sebastián Alejandro Gallegos Mariqueo

INGENIERO COMERCIAL  
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHILE

Celular: (+56) 948869202  
Correo: seba\_gallego@hotmail.com  
Dirección: Ñuñoa  
[www.linkedin.com/in/sebastian-gallegos-654249a7](https://www.linkedin.com/in/sebastian-gallegos-654249a7)

## PERFIL PROFESIONAL

Ingeniero comercial, con sólida trayectoria de más de 5 años trabajando tanto en el sector público como privado. Poseo experiencia en el rubro alimenticio, transporte, almacenamiento y recolección de datos. Mi enfoque está en la generación y optimización de procesos de mejora continua, indicadores de rendimientos, gestión de almacenamiento y logística externa. Poseo una fuerte orientación hacia los resultados y una capacidad para adaptarme a entornos de trabajo dinámicos y en constante cambio.

## EXPERIENCIA LABORAL

**Gestor administrativo / Instituto Nacional de Estadísticas (INE). Rubro recolección de datos. Enero 2024 – julio 2024.**

- Planeamiento y dirección de los equipos de trabajo.
- Control de inventario y gestión logística.
- Levantamiento de información entre departamentos y reportes a jefatura.
- Garantizar la gestión administrativa y logística para la recolección de datos.
- Gestionar solicitudes de contratación, asesorar.
- Realizar reportes de asistencia.
- Realizar asignación y trazabilidad de bienes utilizados en las operaciones diarias.
- Realizar monitoreo de transporte vía GPS.

**Jefe de bodega / Frescosur. Rubro distribución de alimentos. Enero 2019 - mayo 2023**

- Revisión de procesos operacionales, control de inventario y gestión logística.
- Encargado de coordinar y liderar proyectos logísticos, construyendo planes que contemplen las oportunidades de ejecución y gestión.
- Realizar seguimiento de indicadores clave (KPIs) y del levantamiento de oportunidades, con el objetivo de asegurar eficiencias esperadas y de expandir buenas prácticas.
- Ejecutar procedimientos operativos a nivel de dotación, volumen, capacidad y productividad.
- Controlar y mantener actualizados los recursos operativos destinados a cada proceso.
- Encargado de presentación de nuevos productos.
- Mantener comunicación activa con el cliente para resolver problemáticas y atender ventas.
- Realizar análisis y aperturas que permitan controlar las desviaciones y pérdidas de recursos, procurando el cumplimiento de los presupuestos y metas fijadas.
- Potenciar la correcta comunicación y difusión de los resultados operacionales de Planta con el resto de los departamentos y jefatura.

## EDUCACIÓN

- Ingeniero Comercial de la Universidad Autónoma, Santiago. Titulado septiembre 2022.

## HABILIDADES

- Office intermedio.
- Excel intermedio.
- Licencias de conducir tipo B y C

## DISPONIBILIDAD

- Inmediata.
- Movilización propia