



# Sebastián Flores Flores

Profesional autodidacta, analítico y altamente comprometido con la empresa. Gran capacidad de Liderazgo y Gestión. Desarrolla una Visión Comercial estratégica orientada a clientes internos y externos. Cuenta con más de 8 años de experiencia en diferentes áreas comerciales: Retail, Corporativa, B2B, Consultiva, entre otras. Excelentes habilidades interpersonales, inglés intermedio avanzado y Excel avanzado.

**INGENIERO COMERCIAL**  
**Dirección Comercial y Ventas**  
**Inglés Intermedio avanzado**



**Localización:**  
Ñuñoa / Santiago



**Mail:**  
sebaflores.rpp@gmail.com



**LinkedIn:**  
[/in/sebastian-flores-flores-1897b930/](https://www.linkedin.com/in/sebastian-flores-flores-1897b930/)



**Celular:**  
(569) 65772781

## FORMACIÓN ACADÉMICA

### Ingeniería Comercial Mención Administración

Universidad Mayor 2009 – 2015

## CURSOS

### Plan Marketing Digital

Universidad de Chile  
2019

### Diplomado Dirección Comercial y Ventas

Universidad de Chile (cursando)  
2019 - 2020

## INTERESES PROFESIONALES

- Ventas
- Management
- Innovación
- Emprendimiento

## REFERENCIAS

### ➤ Carlos Barbe

(569) 45460421

### ➤ Gonzalo Vargas

(569) 979872764

### ➤ Sebastián Vargas

(569) 88014300

## EXPERIENCIA PROFESIONAL

### Jefe Financiero

diciembre 2019 - presente

#### Inversiones LP S.A

- ✓ Lidero el Equipo de Ventas de Servicios Financieros de tienda La Polar Las Rejas.
- ✓ Cumplimiento de distintos KPI relacionados con la Tarjeta de crédito La Polar y el trabajo de los Ejecutivos.
- ✓ Seguimiento de la Venta cruzada que realiza la tienda con más de 30 colaboradores.
- ✓ Entrega de Informes periódicos de avance y cumplimiento de la Gestión Comercial y Administrativa.

### Coordinador de Programas

agosto – noviembre 2019

#### Deloitte Capacitaciones

- ✓ Formé parte del equipo de venta consultiva para Programas de Capacitación de Curso en modalidad cerrada para distintas empresas del ámbito público y privado.

### Key Account Manager

marzo – julio 2019

#### Sahid Technology

- ✓ Pertenecí al área Comercial dedicada a prestar servicios de asesoramiento a empresas mediante soluciones integrales para optimizar procesos de producción, control y monitoreo, a través de tecnología visual de video Wall, mobiliario de Operación fija o motorizada.
- ✓ Responsable de las cuentas integradas en las verticales de Educación, Municipalidad, Ingeniería, Vialidad, Transporte, entre otros.

## COMPETENCIAS

- ✓ Gestión Comercial
- ✓ Gestión administrativa
- ✓ Liderazgo
- ✓ Administración y ejecución de proyectos
- ✓ Gestión operacional
- ✓ Análisis de datos
- ✓ Comunicaciones
- ✓ Planificación de eventos

### Software

- ✓ Microsoft Excel
- ✓ Microsoft Word
- ✓ Microsoft PowerPoint
- ✓ SAP
- ✓ ERP

### Idiomas

Inglés Nivel Intermedio-avanzado  
Curso presencial en e-Class

### Key Account Manager B2B

sept. 2015 – julio 2018

#### Comercial Samstore Ltda.

- ✓ Responsable de la comercialización del área B2B en toda la gama de Productos Samsung.
- ✓ Desarrollé negociaciones, estableciendo interesantes lazos comerciales con inmobiliarias e intermediarios que permitieron afianzar y crear relaciones estratégicas para aumentar las ventas anuales.
- ✓ Lideré el mejoramiento de canales internos de comunicación con las áreas involucradas en el proceso comercial, logrando que Operaciones y Contabilidad mantuvieran información actualizada y precisa para mejorar los procesos y resultados anteriores.
- ✓ Fui parte de la destacada participación mancomunada del equipo comercial que superó las expectativas y aumento las ventas en más de un 15%.

### Supervisor Trade Marketing

agosto 2013 – sept. 2015

#### Comercializadora Urbasa Spa

- ✓ Gestionar adecuadamente las acciones de merchandising, promociones, acciones de marketing directo, etc. Implementando y supervisando la correcta y constante imagen corporativa de nuestra marca en todos los locales de Santiago, mediante publicidad BTL.
- ✓ Levantar la información en terreno del producto y la competencia para analizar la situación del mercado y tomar decisiones junto al Gerente Comercial.
- ✓ Para aumentar las ventas, levanté una cartera con más de 30 clientes, quienes se comprometieron con nuestra marca en base a la calidad y apoyo brindado. Destaca en esta categoría, el cliente mayorista “La Caserita”, el cual cuenta con más de 60 vendedores de terreno en Santiago. A quienes se les prestó apoyo semanalmente mediante la revisión de los puntos de venta.

### Supervisor de Operaciones y Contratos

mayo 2011 – junio 2013

#### Transportes Caupolicán Ltda.

- ✓ Para mejorar las condiciones en que se desarrollaba el trabajo de los conductores, desarrollé sistemas de control mediante planillas Excel, informes de gestión y supervisión diaria de las faenas, logrando mantener un completo control de los movimientos de la flota tanto en Antofagasta, Argentina y Santiago. Supervisé personalmente el uso del combustible para optimizar y disminuir los costos hasta en un 15% para la empresa.
- ✓ - Lideré la mejora de las condiciones de los conductores y sus máquinas, gestionando elementos de seguridad para conductores y camiones, evitando de esta forma accidentes y posibles partes por falta de implementos de seguridad. Cabe destacar el aumento de la cantidad de traslados llegando a más de 600 viajes mensuales.