

SEBASTIÁN JESÚS REYES VERGARA

RUN: 16.884.373-9

Avda. Valle de los Reyes 01017, Maipú-Santiago

Celular: +569-63750245

E-mail: sebastian.reyes.usach@gmail.com

29 Años.

Perfil Profesional

Ingeniero Comercial con más de 5 años de experiencia en el área comercial, con énfasis en análisis de datos y ventas. Experiencia en desarrollo de cartera de clientes, gestión de ventas y equipos de trabajo, desarrollo e implementación de estrategias comerciales, planificación y control de resultados.

Relator con más de 3 años de experiencia (Tiempo parcial y Completo) en módulos ligados a la administración en ventas y RRHH.

Competencias Claves:

- | | | |
|----------------|-------------|-----------------|
| ✓ Organización | ✓ Dirección | ✓ Excelentes |
| ✓ Proactividad | ✓ Liderazgo | relaciones |
| ✓ Compromiso | | Interpersonales |
| ✓ Comunicación | | |

Experiencia Profesional

FUNDACIÓN CEFOCAL.

Relator OTEC (Agosto 2017 – Febrero 2018)

Profesor de cursos certificados por SENCE enfocados a personas con vulnerabilidad social que buscan capacitarse para poder reinserirse al mundo laboral. Dicto cursos principalmente enfocados al área administrativa como por ejemplo: TIC's, Ofimática, Administrativo SAP, Asesor Integral de Caja y Servicios de Venta, Asistente Administrativo mención RRHH, Contabilidad y Finanzas, entre otros. Hasta el año 2016 solo realizaba esta labor en manera intermitente en horario vespertino, pero desde el año 2017 a jornada completa.

PATAGONIA MOTORS SpA.

Jefe Sucursal Autoshopping (Noviembre 2016 – Julio 2017)

Encargado de contribuir al logro de objetivos de la sucursal, garantizando un eficiente manejo del equipo de ventas y de soporte comercial. Ejecutar políticas comerciales de la empresa y las acciones necesarias para el logro de los objetivos de venta establecidos a través de una correcta planificación e implementación de acciones de ventas. Responsable de dirigir, coordinar y supervisar la labor de la fuerza y soporte de ventas, con tal de garantizar un servicio de excelencia y conseguir fidelizar la mayor cantidad de clientes.

Ejecutivo de Ventas (Junio 2016 – Noviembre 2016)

Encargado de ejecutar las estrategias de ventas para poder generar el máximo ingreso para la compañía, adecuándose a los estándares éticos y comerciales establecidos por la organización.

TNT EXPRESS LTDA.

Sales Support – Pricing Analyst Senior (Noviembre 2014 – Abril 2016)

Encargado de gestionar la cartera de clientes, controlar y planificar el trabajo de los equipos de venta y manejo de la línea de productos de la empresa.

Responsable de la aplicación de una nueva estrategia de precios para la compañía, liderando el equipo de pricing y teniendo participación en importantes licitaciones de la compañía.

Revenue Analyst (Enero 2013 – Octubre 2014)

Encargado de la fijación de precios en el mercado Sudamericano a través de la realización de Cotizaciones Spots. Responsable de la definición de rutas evaluando el costo- beneficio de cada una de las opciones. Crear, evaluar e impulsar campañas para la fuerza de venta, potenciar los actuales productos y poder visualizar oportunidades de mercado a través de la evaluación de agentes externos.

Commercial Analyst – Pricing (Enero 2012 - Diciembre 2012)

Encargado de aplicar estrategias de precios en los mercados de destino, proporcionar soporte a los equipos de ventas y comercialización en materia de información, obtener el control de los ingresos y la rentabilidad para los clientes y productos, y controlar los costos y perfiles de las tendencias del mercado Sudamericano.

Commercial Analyst – Práctica Profesional (Agosto – Diciembre 2011)

Otorgar soporte comercial de los distintos mercados en los que participa TNT. Análisis de costos y tarifas preferenciales para la aplicación del alza anual de la compañía.

Formación Académica-Profesional

2007 - 2011 Universidad de Santiago de Chile

Ingeniería Comercial con mención en Administración de Empresas

Información Adicional.

Idiomas: *Inglés:* Oral y escrito Nivel Intermedio.

Dominio Computacional:

- *Microsoft Office:* Excel avanzado, Word, Power Point, Access.
- *Software:* Dominio de SAP y Cognos Impromptu (IBM).

Referencias

César Carvajal
Supervisor de Pricing TNT Express.
+569 87935592
cesar.carvajal@tnt.com

Nathaly Urrutia Aldana
Directora Sede Maipú Fund. CEFOCAL
+569 54151066
nurrutia@fundacionemplea.cl

DISPONIBILIDAD INMEDIATA