

# Stephan Franz von Meyenn Sutton

Fono: Casa: +56 232 040 347 / Celular: +56 (9) 5237 0575 / e-mail: svmeyenn@gmail.com

Domicilio: Las Condes, Santiago

## RESUMEN

---

Ingeniero Civil Industrial de la Universidad Adolfo Ibáñez, con experiencia en áreas comerciales, logística, y operaciones. Trece años de experiencia profesional tanto en compañías multinacionales como familiares. Comprobada experiencia en negociaciones con clientes y proveedores nacionales y extranjeros, desarrollo de estrategias comerciales y liderazgo en implementación de proyectos. Bilingüe.

Me he desempeñado en la Compra, Sourcing, y Comercialización de Frutas y Verduras, Alimentos Industrializados, Vitivinícola, y Bienes Durables en los rubros de Retail (Supermercados), Consumo Masivo, Exportaciones, e Importación y Distribución Mayorista.

Conozco dichos rubros desde su arista Operacional y Estratégica, lo cual me permite desempeñarme en la ejecución del negocio, como también en el diseño e implementación de estrategias de negocio.

Soy un profesional analítico y planificado, y me siento cómodo desempeñándome en organizaciones que aprecien el desarrollo de procesos de negocio.

## EXPERIENCIA LABORAL

---

### Cencosud

**21/Oct/2011 – 27/Mar/2015**

#### **Cencosud Regional – Jefe de Compras Regionales de Perecibles (01/Jul/2013 – 27/Mar/2015)**

##### **Principales responsabilidades:**

Implementación del modelo de Sourcing Regional para el Negocio de Supermercados en la Región (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, y Perú)

- Definición de la estrategia de Sourcing del Commodity.
- Coordinación y control del Commodity Plan.
- Ejecución del Modelo de Sourcing para cada Negocio (mercado de la región).
- Asesoría en el plan estratégico del Commodity a cada Negocio, y permanente feedback de los cambios del Sourcing Área.

##### **Principales logros:**

- Contribuir a la implantación del modelo de Compras Regionales de Perecibles en sus principales Negocios (mercados), permitiendo importantes ahorros o mejoras de calidad de los Commodities.
- Apoyo a los diferentes Negocios en la definición de la estrategia de producto, permitiendo sostener consistentemente el abastecimiento, fill rate, costos, y calidad.
- Cambio estratégico de productos que permitió cambiar la rentabilidad del Commodity de pérdida a ganancia.

#### **Cencosud Supermercados Chile – Product Manager Fruta Fresca (21/Oct/2011 – 30/Jun/2013)**

##### **Principales responsabilidades:**

Responsable del Desarrollar y Control de la categoría para las cadenas Jumbo y Santa Isabel.

- Crecimiento y control de la rentabilidad de la categoría (contribución, promociones, inversiones)
- Definición de la estrategia de la categoría para cada bandera.
- Desarrollo de Nuevos Productos y Proveedores, Nacionales y Extranjeros.
- Diseño e implementación de Programas (Planes) de Abastecimiento de estación y contra estación.
- Implementación de nuevos proyectos Tecnológicos y Operacionales en la categoría.

**Principales logros:**

- Implantación del proyecto de Manzanas de Exportación en la cadena Jumbo.
- Desarrollo de formatos de conveniencia para la cadena Santa Isabel.
- Consolidación de Nuevos Proveedores que permitan desconcentrar la oferta, lo cual permitió mejora del margen para la categoría.
- Rollout del proyecto “Semáforo de Paltas”.

**Comercial Mesupil – Viña del Mar**

**01/Sep/2008 – 31/Ago/2011**

**Gerente Comercial - Empresa Familiar (01/Sep/2008 – 31/Ago/2011)**

**Principales responsabilidades:**

Responsable de reestructurar la empresa en todas sus áreas:

- Formación y gestión de un nuevo equipo de ventas.
- Reestructuración del plan comercial, y porfolio de productos.
- Negociación directa con proveedores extranjeros y nacionales, nuevos y existentes.
- Desarrollo de nuevos empaques y formatos enfocados a los diferentes canales y clientes.
- Reestructuración de la estrategia de adquisiciones e importación (Sourcing Strategy).
- Implementación de software de gestión comercial, operacional, y contable (Softland PyME).
- Implementación de KPI's y mecanismos de control.

**Principales logros:**

- Recobrar la confianza de Clientes que no compraban hacía años.
- Captación de la atención de proveedores que no nos consideraban como clientes importantes.
- Ampliación del mix de productos rentables.
- Triplicación de las ventas de la empresa al cabo de los 3 años.
- Desarrollo de la plataforma digital: página web, Facebook, e e-mailing.
- Implementación de procesos y mecanismos de control que permitieron monitorear y ordenar la cobranza, los despachos, y la rentabilidad por producto.
- Posicionamiento de la marca propia de la empresa, definiendo una imagen de marca homogénea, y un surtido de productos claro.

**Viña Concha y Toro**

**13/Mar/2007 – 31/Ago/2008**

**Jefe de Servicio a Clientes UK (13/Mar/2007 – 31/Ago/2008)**

**Principales Responsabilidades:**

Responsable de los pedidos, despachos, embarques, niveles de stock, y eficiencia logística de los embarques para el Reino Unido de las marcas Concha y Toro, Conos Sur, Maipo, Palo Alto, Maycas de Limarí.

- Consolidación del equipo de Servicio al Cliente para el mercado de UK.
- Revisión de métricas para los procesos clave de la zona (FillRate y Subderivadas).
- Desarrollo de herramientas TI para implementar métricas y control para la zona.
- Visita de mercado a UK a los principales clientes de la zona.
- Negociación parcial con proveedores de servicios.
- Rol activo en auditoría de procesos en el área de Operaciones que afectaban el servicio de la zona.
- Exposición de los KPI y factores relevantes frente al equipo de Gerencia.

**Principales Logros:**

- Desarrollo de herramientas de control y automatización de los procesos de pedidos.
- Detección de puntos de falla y mejora de los KPI críticos de servicio.
- Identificación de problemas de control de inventario en bodegas propias y tercerizadas.

**BCI Seguros**

**01/Dic/2005 – 28/Feb/2007**

**Jefe de Servicio a Clientes y Fidelización (01/Dic/2005 – 28/Feb/2007)**

**Principales Responsabilidades:**

**Servicio a Clientes:**

- Control de los estándares de atención (% de llamadas atendidas v/s llamadas perdidas).
- Mejorar la calidad de atención (la base de la atención es la capacitación del personal).
- Explotación de los recursos del Software de Llamados.
- Desarrollar nuevas herramientas que automaticen el proceso de atención telefónica.
- Conservación de un buen ambiente de trabajo.

**Fidelización:**

- Responsable de desarrollar los indicadores de gestión y modificar los existentes.
- Responsable de desarrollar las campañas de fidelización y renovación cambiando la orientación por función a una orientación por producto.
- Responsable de desarrollar el plan de desarrollo profesional de los ejecutivos, junto a RRHH.

**Nestlé Chile**

**01/Oct/2002 – 30/Nov/2005**

**Nestlé - Especialista Bad Goods y Analista de Canal Farmacias (17/Ene/2005 – 30/Nov/2005)**

Reducción de las mermas por caducidad, y análisis de las cifras de venta para los clientes del canal de Ventas de Farmacias (FASA, SALCO-BRAD, CRUZ VERDE, etc.)

- Reducción de las mermas por fecha de vencimiento proveniente desde clientes y generados en las bodegas propias a través de actividades comerciales.
- Desarrollo de modelo de control para el ingreso y salida de mercadería desde distintos CD's.
- Desarrollo del Modelo de administración de Bad Goods.
- Análisis de cifras de venta y generación de acciones de venta orientadas al canal.
- Alineación de las acciones comerciales con la estrategia comercial de la compañía y el cliente.
- Manejo de herramienta ACNielsen "Advisor" y utilización de SAP.
- Proyecto Pricing: clasificación de clientes por canal y jerarquización de productos.

**Principales Logros:**

- Desarrollo de canal alternativo de ventas para la liquidación de productos cercanos a vencer.
- Implantación del modelo de trabajo como alternativa válida para el equipo de ventas.
- Reducción de las mermas cercanas al vencimiento de 1,3% a un 0,7%.

**Nestlé - Ejecutivo de Servicio a Clientes (01/Oct/2002 – 4/Ene/2005)**

**Principales Responsabilidades:**

Responsable de los despachos y proyectos logísticos de las principales cuentas de la compañía velando por el Fill Rate con cada uno de ellos.

- Conocimiento, control, y dominio de la operación interna del cliente y la de Nestlé.
- Monitoreo del proceso logístico desde los CD's de Nestlé, ubicados a lo largo de Chile, hasta los múltiples puntos de entrega de los clientes.
- Desarrollo de proyectos de mejora del proceso y configuraciones logísticas.
- Administración EDI de pedidos, monitoreo de stock y pedidos en SAP.

**Principales Logros:**

- Administración exitosa de la cuentas durante el proceso de implementación SAP.
- Administración de la cuenta Jumbo cuando implementó SAP (con 2 meses de operación SAP en Nestlé).
- Adecuación de la operación logística de Nestlé para adecuarse al proyecto "Carrusel" de D&S.
- Implementación EDI a diversos clientes.

## ASOCIACIONES Y ACTIVIDADES VOLUNTARIAS

---

**PMA Chile (Produce Marketing Association) – [www.pma.com](http://www.pma.com)**

**Miembro del Directorio (PMA Council Board): Ene 2014 – Mar 2015**

- Asociación que engloba a todos los actores del mercado hortofrutícola en Chile: Exportadores, Importadores, Supermercados, Forwarders, Universidades, etc.
- Objetivo: desarrollar el mercado hortofrutícola chileno desde todas sus aristas: comercial, logístico, packaging, etc.
- Mi función fue representar el rubro del retail (Supermercados) en el consejo.

**Colegio San Miguel Arcángel**

**Miembro de la Comisión Fiscalizadora de Finanzas: Abr 2015 – Abr 2017**

- Auditar las finanzas del Centro de Padres

## ANTECEDENTES ACADÉMICOS

---

### TÍTULOS

Ingeniero Civil Industrial  
1995 – 2001

Universidad Adolfo Ibáñez

### ESTUDIOS BÁSICOS Y MEDIOS:

The Mackay School  
1983 – 1994

### CERTIFICADOS:

Preliminary English Test (PET)  
First Certificate in English (FCE)  
El Arte de Negociar  
Desarrollo de Marcas Propias  
Prevención de Pérdidas

University of Cambridge  
University of Cambridge  
ESE – Universidad de Los Andes  
Instituto Cencosud  
Instituto Cencosud

## OTRAS HABILIDADES

---

**Office** (Avanzado); **ERP** (SAP y SoftLand Nivel Usuario); **Web Design** (DreamWeaver y Fireworks Nivel Medio); **Gráfica** (InDesign, Illustrator, Photoshop: Nivel Básico/Medio)

## OTRAS ACTIVIDADES

---

Deportes (Natación competitiva desde 1993 al 2002; Tennis; Pesca Recreativa; Gimnasio)  
Organizacional: Dirigente Club Deportivo Kaise de Viña del Mar.

## OTROS ANTECEDENTES

---

**Nacionalidad:** Chilena y Alemana

**Fecha de Nacimiento:** 13 de Septiembre 1976

**Rut:** 10.111.998-K

**Estado Civil:** Casado con 4 hijos

**Idioma:** Inglés avanzado.