

VALERIA VILLAGRA CONTRERAS

18.543.797-3

20.04.1993

Los Cerezos 6111 Depto. 212 - Providencia

(+56 9) 42883282

vvillagracontreras@gmail.com

Resumen Profesional

Ingeniera Comercial con más de 10 años de experiencia profesional en las Industrias de Venta Directa, Retail, Seguros e Inversiones.

He desarrollado mi carrera profesional en áreas Comerciales, Post venta, Servicio al Cliente y/o Consumidor y en Marketing en Empresas altamente reconocidas y desafiantes en sus Industrias.

Durante los últimos años he liderado y dirigido equipos multidisciplinarios de ventas con el foco en la transformación digital y desarrollo de nuevos modelos, lo que me ha permitido estar presente en un continuo cambio y aprendizaje, adaptándome a las nuevas formas de trabajo y desarrollo de personas con fuerte orientación a resultado.

Profesional responsable, creativa, metódica, capacidad de análisis, con alta disposición al cambio, capaz de trabajar en ambientes exigentes y bajo presión.

Antecedentes Laborales

BELCORP CHILE

GERENTE DE ZONA

Abri 2018 – Enero 2021

Formar, liderar y gestionar el desarrollo del equipo de ventas asegurando que cuenten con las herramientas necesarias para cumplir con las metas comerciales de la compañía.

Supervisar y asegurar que los equipos prioricen las actividades claves definidas en los focos estratégicos especialmente las relativas al uso de herramientas de penetración, metas de prospección con su registro respectivo y reporte de planificación de actividades.

Administrar la venta diaria y acumulada mes por sección por campaña.

Atender y resolver requerimientos y problemas de clientes.

Apoyar de forma permanente al equipo de ventas mediante la formación y capacitación de ejecutivos.

Reclutar, seleccionar y contratar a postulantes para el equipo de ventas que se ajusten con el perfil requerido.

FALABELLA RETAIL
JEFE DE VENTAS
Abril 2016 – Marzo 2018

Supervisar, controlar y evaluar a los ejecutivos del área a fin de cumplir las metas y objetivos propuestos incluyendo al personal de reposición y ventas.

Controlar el comportamiento de las metas mensuales de ventas o de las oportunidades de negocios generadas.

Verificar y analizar la venta del día anterior, comparar con indicadores pertinentes y revisar e informar el stock de mercaderías, con el fin de lograr las ventas previstas.

Asegurar, mantener y resguardar el stock de mercadería.

Gestionar, asegurar el orden y adecuación de vitrinas, y los elementos de Marketing.

Comunicar, ejecutar políticas comerciales y asegurar una atención de calidad a los clientes.

Atender los requerimientos de los clientes respecto a productos, venta, y solucionar problemas relacionados con los despachos en conjunto con el SAC, en caso que corresponda.

Verificar la exhibición de productos en base a criterios e instrucciones de Visual Merchandising y las capacidades de los espacios asignados, haciendo las adecuaciones necesarias para incentivar la venta.

Velar por la correcta implementación de precios según eventos, liquidaciones y rebajas (etiquetado, cartelería, agrupación de productos).

PENTA VIDA
JEFE DE VENTAS / POST VENTA
Enero 2014 – Marzo 2016

Supervisar la venta de Seguros, trazando precios y condiciones en distintos escenarios, entre otros, velando por el cumplimiento metas de ventas de ejecutivos a cargo.

Entregar capacitación continua de Ejecutivos de Servicio.

Encargado de la fidelización y retener a los Clientes de la Compañía Aseguradora cumplimiento con los plazos de respuestas en los reclamos basado en la normativas vigentes.

Asesoramiento al manejo de Inversiones Nacionales e Internacionales a corto, mediano y largo plazo.

Aplicar y controlar el uso correcto de los procedimientos comerciales de acuerdo a los lineamientos de la Empresa.

Diseñar e implementar estrategias comerciales.

Detectar y gestionar las problemáticas y fugas de clientes de los segmentos grandes empresas a fin de desarrollar y generar nuevas estrategias de gestión de venta.

Dirigir y controlar la coordinación de atención de post venta de su segmento de clientes con las distintas áreas de la compañía a fin de asegurar el cumplimiento de objetivos respecto a la fuga de clientes y metas de venta definidas por la Gerencia.

BCI CORREDORES DE SEGUROS
ESPECIALISTA SEGUROS GENERALES Y VIDA
Abril 2011 – Diciembre 2013

Encargado del cumplimiento de la venta de Seguros banca PYME Segmento Emprendedor y Empresario.

Realizar análisis de riesgos a asegurar para previa cotización con compañías aseguradoras.

Mantención, fidelización y retención de cartera de clientes.

Manejo en negociaciones para la renovación de pólizas.

Velar por la capacitación continua a Ejecutivos para el óptimo cumplimiento de protocolos de servicio y venta diaria.

Diseñar e implementar estrategias comerciales para el cumplimiento de objetivos. Entablar lazos con Compañías Aseguradoras.

**ABASTIBLE AUTOGAS
SUPERVISORA COMERCIAL/SERVICIO AL CLIENTE
Enero 2010 – Marzo 2011**

- Generar e impulsar convenios con empresas u organizaciones.
- Apoyar, monitorear y controlar a ejecutivos de servicio.
- Atender, levantar, resolver solicitudes y/o reclamos en los diversos canales de servicio cumpliendo los plazos establecidos legales.
- Ánalisis de cuentas para las futuras negociaciones con clientes.
- Responsable en la capacitación continua a ejecutivos de servicio.
- Diseñar e implementar estrategias de incentivos para el área comercial.
- Desarrollar en conjunto al área de marketing y publicidad diseños publicitarios en canales digitales y escrito.
- Responsable de los revestimientos y merchandising en concesionarios a nivel nacional.
- Elaboración de reportes diarios.

Antecedentes Académicos

2019 – 2020	Ingeniería Comercial Universidad San Sebastián
2012 – 2017	Ingeniería en Administración de Empresas IP Cámara Comercio Santiago
2007 – 2011	Enseñanza Media Liceo Lenka Franulic Bº 50 Ñuñoa, Santiago

Información Adicional

Idioma

Inglés Oral y Escrito, Nivel Intermedio

Software

MS Office, Nivel Intermedio
SAP, Nivel Intermedio
Softland, Nivel Básico

Otros

Windows, Internet, Microsoft Word, Microsoft Power Point, Microsoft Excel, Microsoft Access, Cruces y Tablas Dinámicas.

Seminarios y Cursos

Seminario: Evaluación de Proyectos
Universidad Católica de Chile.

Seminario: Ejes de la Empresa Moderna "Liderazgo, Efectividad y Responsabilidad"
MBA Universidad del Desarrollo.

Curso: Calidad de Servicio al Cliente
AIEP De La Universidad Andrés Bello.

Curso: Microsoft Excel Avanzado
Universidad Santo Tomas

Curso: Ingles Intermedio- Avanzado
Instituto Rincón de Ingles.

Referencia

BELCORP CHILE

GERENTE REGIONAL

Carola Barra +56 9 92990079