

Rubén Vinet Oyarce

Los Raulies 9192, La Florida
Santiago, Chile

Cel. +56-9-90474400

e-mail: vinetruben@hotmail.com

<https://www.linkedin.com/in/vinetruben/>



Resumen

MBA, Diplomado en Gestión Comercial y Marketing Digital, Ingeniero Comercial y Periodista especialista en Marketing. Experto en ventas con un enfoque omnicanal: redes sociales, web, call center, terreno y sucursales. Más de veinte años de experiencia en empresas privadas. Bilingüe inglés/español. Orientado al logro de objetivos, formador de equipos y estilo de liderazgo participativo.

Estudios

Marketing Digital	U. Adolfo Ibáñez	2020 -21
Design Thinking	UVA Darden	2020
MBA	Universidad Politécnica de Cataluña	2013 -14
Ingeniería Comercial	DUOC UC	2008-12
Diplomado Gestión Comercial	U. Adolfo Ibañez	2007-09
Diplomado Marketing Corporativo	U. De Buenos Aires	2000
Diplomado en Diseño de Multimedios	U. Del Pacífico	1999
Licenciado en Comunicación Social	U. La República	1992-96
Bachiller en Ciencias Sociales	U. La República	1992-93
Educación Básica (7° y 8°) y Media	Instituto Nacional	1988-91

Experiencia Laboral

DUOC UC (marzo 2015 a la fecha)

Principal Instituto Profesional del país, con más de 50 años de trayectoria.

Profesor Titular de la Escuela de Administración y Negocios para los alumnos de las Carreras de Ingeniería en Administración en Recursos Humanos e Ingeniería en Marketing.

Docente de la Escuela de Emprendimiento e Innovación

- Dos veces elegido el mejor docente de la Escuela de Administración y Negocios.
- Desarrollo de Seminarios, concursos de Marketing, y ferias de trabajo con importantes empresas.

Cátedras impartidas:

- Cátedra de Administración.
- Cátedra de Marketing.
- Cátedra de Canales de Distribución.
- Cátedra de Marketing Digital.

MOVISTAR Chile (junio de 2016 – nov de 2020)

Empresa multinacional de telecomunicaciones móviles, presencia en 15 países.

Jefe Comercial KAM's de la Gerencia de Soluciones Digitales IoT y Big Data.

Liderazgo de equipo comercial y de marketing de 12 profesionales.

Las líneas comerciales bajo mi responsabilidad son TV Digital, Soluciones de Movilidad y Conectividad.

Responsable del desarrollo de mercado para segmento de Pequeñas y Medianas Empresas en la Gerencia de Soluciones Digitales de Telefónica.

Responsable de Big Deals con grandes empresas y corporaciones.

Entre mis principales funciones se encuentran:

- Lanzamiento de nuevos productos y servicios que cubran las necesidades de los clientes.
- Cumplimiento de los presupuestos de ventas y gastos.
- Formación de Canales de Venta Remota y Presencial para cubrir las necesidades de la Pequeña y Mediana Empresa.
- Desarrollo comercial de las soluciones levantadas por Wayra y Digital Partners de Telefónica.
- Generación de estrategias para aumentar los ingresos en Soluciones de TV y Cartelería Digital para las industrias Horeca, Clínicas, Minería y Educación.
- Generación de campañas de ventas para aumentar la dinámica comercial en soluciones de Movilidad (GPS, Gestión de Personal en Terreno y Operaciones Logísticas) y Conectividad (M2M)
- Generación de reportes comerciales y análisis comercial.
- Generación de Funnel en proyectos estratégicos de Smart Energy y Big Data.

MOVISTAR Chile (octubre de 2015 a junio de 2016)

Empresa multinacional de telecomunicaciones móviles, presencia en 15 países.

KAM Digital de la Gerencia de Soluciones Digitales.

Desarrollo de Mercado para segmento de Pequeñas y Medianas Empresas en la Gerencia de Soluciones Digitales de Telefónica Móvistar.

- La Gerencia de Soluciones Digitales tiene bajo su responsabilidad la generación e implementación de negocios en torno a Cloud, Seguridad, E-Health, E-Banking, Smart Cities y Educación.
- Además, impulsa todos aquellos proyectos de innovación que requieran un partner tecnológico de clase mundial como lo es Telefónica.
- - Formación de Canales de Venta Remota y Presencial para cubrir las necesidades de la Pequeña y Mediana Empresa.
- - Generación de campañas de ventas para aumentar la dinámica comercial en soluciones de Data Center y Virtual Data Center.

MOVISTAR Chile (marzo 2014 a septiembre de 2015)

Empresa multinacional de telecomunicaciones móviles, presencia en 15 países.

Jefe Comercial de la Subgerencia de Inbound y Proyectos.

Liderar equipo de ventas y proyectos de ocho personas en la Gerencia de Canales Remotos.

Generar estrategias que permitan el cumplimiento de los presupuestos de venta a través de nuevos proyectos o acciones.

Asesorar a la Gerencia del Canal Remoto en el cumplimiento de sus objetivos de ventas, calidad y satisfacción.

Estrategia e implementación de proyecto de Multicanalidad

Principales Logros:

- Crecimiento de 225% de ventas en campaña de ataque a la competencia.
- Definición e implementación de Multicanalidad.
- Implementación de Alianzas Estratégicas y campañas de Fidelización con Santander y El Mercurio.
- Implementación de campaña Telemensajería (IVR) la primera campaña convergente fijo y móvil de Movistar en Chile, Perú y Colombia.
- Implementación de plataformas de ventas en Chile y en el extranjero (Colombia y Perú) bajo un nuevo proceso de licitación.
- Aumento de rentabilidad a través de la comercialización de productos con mejores ingresos (ARPU)
- Premio a la implementación de Workshop de Televenta Regional con la presencia de tres países y más de 250 personas
- Sobrecumplimiento a indicadores de Satisfacción de Clientes: ISN; ISC.
- Implementación de estrategias para bajar la morosidad de nuestros clientes.
- Como responsable de la Gerencia frente a los casos de clientes sensibles emanados de SUBTEL y SERNAC tenemos 100% de resolutiveidad.

MOVISTAR Chile (marzo 2011 a febrero 2014)

Empresa multinacional de telecomunicaciones móviles, presencia en 15 países.

Jefe Comercial de la Subgerencia de Outbound

Desarrollo e Implementación de Estrategias de Ataque a la Competencia.

Asesorar a la Gerencia del Canal Remoto en el modelo comisional, asegurando la rentabilidad de Movistar como del canal de distribución.

- Aumento de 34% a 55% en la participación de ventas a clientes Movistar a través de Televentas.
- Número 1 en ventas de Portabilidad en la compañía.
- Reconocimiento al explosivo aumento de las ventas de habilitaciones (Planes sin equipos) lo que se tradujo en un importante ahorro de costos.
- Potenciar ingresos (ARPU) a través de Planes Multimedia.
- Líderes en la captación de clientes de la Competencia Fijo y Móvil.
- Administración de Operadores Logísticos mejorando su eficiencia en la entrega al cliente final.
- Coordinación con áreas de Marketing, Riesgo, Visado e Inteligencia Comercial, Legal y RRHH.
- Planificación e implementación de plataformas de venta en el extranjero: Colombia, Perú

MOVISTAR Chile (noviembre 2005 a febrero 2011)

Empresa multinacional de telecomunicaciones móviles, presencia en 15 países.

Asesor Comercial.

Cumplir presupuesto de venta de todos los productos Movistar en el canal de distribución.

Asesorar al canal de distribución en estrategias de ventas para el cumplimiento del presupuesto de la compañía

Asesorar a la Gerencia del Canal Especialista en el modelo comisional, asegurando la rentabilidad de Movistar como del canal de distribución.

- Implementación de locales de venta a lo largo del país creando un nuevo canal de venta y atención.
- Ahorro de USD4MM en el ejercicio del 2009 con la creación e implementación de nuevo modelo comisional para call center.
- Aumento de 200% en la venta de planes de voz a través de Distribuidores Televenta
- 67% crecimiento en ventas de Migraciones de prepago a postpago
- Implementación de venta cruzada Telefónica – MOVISTAR a ejecutivos de ambas compañías.
- Creación e implementación de Operador Logístico con cobertura nacional para el despacho de los productos Movistar.

MOVISTAR (Chile) (mayo 2004 – octubre 2005)

Empresa multinacional de telecomunicaciones móviles, presencia en 15 países.

Instructor de la Escuela de Capacitación

Estrategia y planificación de programas de formación.

Relatorias de capacitación a ejecutivos de atención de clientes y fuerza de venta de Movistar.

Informes de Capacitación.

PLUS COMUNICACIONES (2000 -2004)

Emprendimiento personal de Agencia de Comunicación para la realización de eventos y actividades de Marketing Directo para empresas.

- Principales Clientes
Toshiba Medical Services
Club de Leones de Chile

SIEMENS S.A. (Chile) (junio 2002 – abril 2004)

Empresa multinacional, líder en electrónica y electrotecnia, 190 filiales en el mundo.

En Chile, la empresa está presente con las áreas de negocios: Energía, Telecomunicaciones, Sistemas de Transportes, Industria, Soluciones Médicas, Automatización y Accionamientos.

Coordinador de Capacitaciones.

Responsable de la coordinación y ejecución del entrenamiento de las fuerzas de ventas de Entel PCS y Telefónica Móvil en la marca Siemens y en uso de los nuevos celulares de la compañía germana en Chile.

- Planificación de lanzamientos de equipos.
- Supervisión de merchandiser en el área de capacitación.
- Planificación de estrategia de Marketing Relacional con ejecutivos de empresas clientes de Siemens.

SIEMENS S.A. (Chile) (1998 – 2002)

Empresa multinacional, líder en electrónica y electrotecnia, 190 filiales en el mundo.

En Chile, la empresa está presente con las áreas de negocios: Energía, Telecomunicaciones, Sistemas de Transportes, Industria, Soluciones Médicas, Automatización y Accionamientos.

Jefe de Prensa y Comunicaciones de la gerencia de Comunicaciones Corporativas.

Responsable del plan de acción con medios de comunicación, público objetivo y opinión pública. Desarrollo e implementación del proyecto “Hacia una e-company”. Encargado de la realización de eventos y participación en ferias.

- Elaboración de informes y análisis. (Análisis elección presidencial 2000, crisis energética 1998-99, acuerdo UE-Chile, y otros encargados por las áreas de negocios como: modernización de Codelco, Hospital Militar, mercado de la Celulosa)
- Responsable del Team de Comunicación Interna y Externa. El Team implementó medidas para mejorar la comunicación entre los trabajadores de Siemens y entre la empresa y sus clientes. (Boletín electrónico, página Intranet, y otras medidas)
- Creación boletín IC-NEWS para clientes del área Redes Corporativas de la División Information and Communications. Periodicidad mensual. Su objetivo es informar a los clientes de las principales novedades tecnológicas de Siemens.
- Planificación estratégica para los próximos 5 años de la gerencia de Comunicaciones Corporativas.
- Organización y supervisión de eventos de la compañía y con clientes (congresos, seminarios, lanzamientos de productos, entre otros)

Actividades Académicas

Profesor Escuela Administración y Negocio	DUOC UC	2015 a la fecha
Clases de Matemáticas a niños en Riesgo Social	Pro Niño	2011 - 2014

Conocimientos Computacionales y Aptitudes

Dominio avanzado de Microsoft Office, Design Thinking, Venta Consultiva Miller Heinman Group, Metodologías Ágiles, Gestión de Proyectos, Liderazgo, Estrategia Comercial, Product Management, Kanban, SEM/SEO, Google AdWords, Social Network, KPI y Apps

Certificación de Lean 4 Sales en Seguridad Electrónica, Cloud, Big Data, IOT y Seguridad Informática

Referencias

Jessica Escobar	Directora Escuela Administración	56 9 53882283
Guillermo González	Gerente Comercial Movistar	56 9 92830816
Gonzalo Nuñez	Gerente Canales Remotos Movistar	56 9 96240184
Karim Cano	Gerente Canal On Line Entel	56 9 93244349
Luis Urzúa	Gerente de Operaciones	56 9 923141149

Información Adicional

Casado, 4 hijos.

