



INFORMACIÓN DE CONTACTO

- rickcortes@yahoo.com
- Santiago, Chile
- +56948707992
- 4 Abr, 1975
- Chilena
- www.linkedin.com/in/ricardo-cortes-muñoz-018a38111

HABILIDADES

- Negociación
- Liderazgo
- Trabajo en equipo
- Planificación estratégica
- Resolución de problemas

IDIOMAS

- Ingles | Nivel intermedio

OBJETIVO PROFESIONAL

Soy un gerente de ventas con más de 20 años de experiencia en el área comercial y canales de distribución, principalmente en empresas multinacionales del sector industrial. Mi formación académica incluye un MBA en Marketing de la Universidad Gabriela Mistral y cursos de especialización en marketing, ventas y finanzas en la American Management Association de Estados Unidos.

EXPERIENCIA

GERENTE VENTAS & COMERCIO ELECTRÓNICO

Tek Chile Spa. Chile | 2021 - 2024

Empresa nacional dedicada a la venta de productos industriales a través de su plataforma de comercio electrónico y Marketplace, tanto de productos técnicos como de retail. El cargo que desempeñaba tenía por objetivo el desarrollar una estrategia comercial, para cumplir las metas en las áreas de venta empresas B2B y comercio electrónico B2C para el consumidor final. Los principales logros fueron:

- Habilidad para liderar equipos de trabajo en marketing y ventas, alcanzando un resultado de \$ 1,500 millones anuales.
- Conocimiento en análisis de mercado y tendencias para impulsar las ventas.
- Implementación de estrategias de ventas para aumentar ingresos y clientes potenciales.
- Negociación con proveedores para garantizar los mejores precios y condiciones comerciales.
- Implementación de campañas de marketing digital exitosas para aumentar la visibilidad y las ventas.

CHANNEL PARTNER MANAGER

Drager Chile Ltda. | 2019 - 2021

Empresa Alemana, dedicada a la fabricación y comercialización de productos del área Medical & Safety con facturación anual de USD 18 millones. Los principales logros fueron:

- Creación y desarrollo de relaciones con partners y nuevos distribuidores estratégicos para alcanzar ventas por \$ 2,500 millones anuales.
- Implementación de programas de incentivos para distribuidores y logro de objetivos.
- Organización de eventos y capacitaciones para fuerza de ventas de canales de distribución, con alto nivel de participación.
- Desarrollo de estrategias de ventas para socios de canal de distribución.
- Habilidad para desarrollar relaciones sólidas y beneficiosas con socios comerciales claves.
- Implementación de programa de Compliance hacia canal de distribución.

GERENTE DE CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y RETAIL MANAGER

MSA Safety Company Ltda. Santiago, Chile. | Mar 2007 - Nov 2018

Empresa multinacional de origen Norte Americano, líder mundial en la comercialización de productos industriales B2B, con foco en empresas mineras y productivas.

Durante los 11 años me desempeñé en dos cargos:

1.- Gerente de Canales de Distribución (Chile). B2B.

Trabajé por 8 años en gerencia de canales de distribución y ventas. El objetivo de este cargo era administrar e incrementar las ventas de los productos de la empresa hacia los partners o distribuidores a través de diferentes estrategias.

Los principales logros fueron:

- Pasar de una venta anual de USD 4 millones a USD 16, 5 millones en siete años.
- Crear e implementar una política comercial para los canales de distribución y ventas.
- Programas de fidelización a distribuidores y clientes finales.
- Programas de capacitación a fuerza de ventas de distribuidores.
- Desarrollar el segmento retail en (Chile) a través de Sodimac y Easy.
- Ser enviado a estudiar a Chicago USA.
- Trabajar por en casa matriz en Pittsburg, USA .

2.- Retail Manager SLAR (Chile, Argentina, Colombia y Perú). B2C

Los principales logros durante los fueron:

- Alcanzar una facturación de USD 2, 5 millones anuales.
- Diseñar una política comercial que permitió alinear objetivos en los distintos países.
- Desarrollar una estrategia de marketing regional.
- Desarrollar líneas de productos para el segmento retail a nivel SLAR.

SALES SPECIALIST

IBM.

El cargo de Sales Specialist, tuve la función de cumplir con las metas de ventas de la línea de Hardware Storage, apoyar la generación de demanda en los canales mayoristas y especialistas, junto al desarrollo de planes de comercialización y marketing de la marca.

- Experiencia como especialista de Ventas en sector de tecnología.
- Capacidad para alcanzar y superar objetivos de ventas mensuales.
- Relacionamiento con distribuidores y partner

PRODUCT MANAGER

Epson S.A.

La posición que desempeñaba como especialista de producto, era cumplir los objetivos de venta de la empresa, desarrollando planes de negocio, campaña de marketing y cubrir la cadena de ventas, tanto en mayoristas, canales de venta distribución y tiendas retail, para las categorías de proyectores y cámaras digitales.

- Desarrollé estrategias para incrementar la rentabilidad de productos existentes.
- Mejoré la experiencia a través de programas de fidelización a distribuidores y clientes finales

EDUCACIÓN

MASTER BUSINESS ADMINISTRATION

Chicago Institute of Languages.. Chicago, USA | 2012 - 2012

American Management A.

INGENIERO COMERCIAL

Universidad Gabriela Mistral ..

LOGROS

Los principales logros que he desarrollado en mi experiencia profesional son el lograr desarrollar buenos equipos de trabajo cumpliendo los objetivos de la empresa