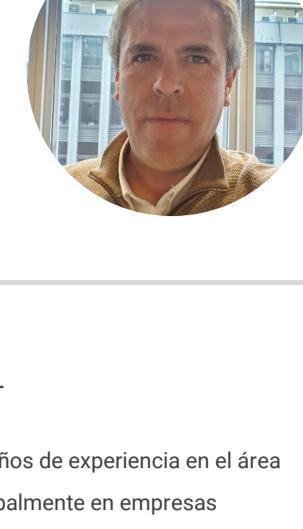


# RICARDO CORTÉS M.



## INFORMACIÓN DE CONTACTO

- ✉ rickcortes@yahoo.com
- 🏡 Santiago, Chile
- 📞 +56948707992
- 📅 4 Abr, 1975
- 🌐 Chilena
- 🔗 [www.linkedin.com/in/ricardo-cortes-muñoz-018a38111](https://www.linkedin.com/in/ricardo-cortes-muñoz-018a38111)

## HABILIDADES

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

## IDIOMAS

- Inglés | 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.

## 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