

# CLAUDIO ANDRÉS DONOSO VÁSQUEZ

 [linkedin.com/in/claudio-donosovasequez](https://www.linkedin.com/in/claudio-donosovasequez)



[+56 9 41064881](tel:+56941064881)



[claudiodonosovasquez@gmail.com](mailto:claudiodonosovasquez@gmail.com)

Avenida La Estrella, 5453, Maipú.

37 años. Casado con Lorena. Padre de José Tomas y Florencia

Me gusta: Los Desafíos, el Rock y compartir con mi familia.



## RESUMEN

- Técnico de Nivel Superior en Administración de Empresa, Mención Recursos Humanos, titulado 2016.
- Cursando Curso Operador Camión de Extracción Alto Tonelaje en Inacex con certificación de Sello Minero.
- Cuento con 15 años de desarrollo profesional. Experiencia en áreas comerciales, posiciones de liderazgo y jefatura, venta de productos y servicios, administración de cuentas claves y contratos. Búsqueda, apertura y mantención de convenios colectivos con empresas.
- Dentro de las fortalezas está la flexibilidad, foco en el cliente, compromiso, autoaprendizaje, autocritico, resolutivo y manejo de conflictos, sistemas internos, Office. Buena dirección de equipos de trabajo, orientación a la consecución de metas que nos lleven a conseguir nuestros objetivos.

## DIRECCIONAMIENTO

- Busco una oportunidad que me permita desarrollarme dentro del rubro que se relaciona con mis estudios, posiciones con responsabilidad son un aliciente para seguir mejorando, quiero ser un protagonista del éxito organizacional o de mi área, y que todo esto me lleve a lograr mi tan anhelado desarrollo profesional, en consecuencia a mi entrega y desempeño.

## EXPERIENCIA

- **ECLASS: Mayo 2019 a la Fecha, Coordinador de Admisión.**  
*Asesorar y orientar a personas interesadas en Cursos y Diplomados ofrecidos por eclass, actualmente se ofrecen opciones de Universidad Adolfo Ibáñez, Duoc, Universidad Los Andes, Mutual, etc.*
- **ISAPRE CRUZ BLANCA: Marzo 2018 a la Julio 2018, Ejecutivo Comercial.**  
*Asesorar y orientar a personas interesadas en productos de Salud. Atención de convenios colectivos y soporte para las áreas de remuneraciones de mi cartera.*
- **ISAPRE BANMEDICA: Noviembre 2016 a Enero 2018, Ejecutivo Comercial.**  
*Asesorar y orientar a las personas interesadas en productos de Salud, atención de afiliados derivados por canales internos.*
- **ISAPRE CONSALUD: Septiembre 2014 a Septiembre 2016, Ejecutivo Comercial.**  
*Asesorar y orientar a las personas interesadas en productos de Salud, atención de afiliados convenios colectivos empresas asociadas en terreno.*
- **NEXTEL CHILE: Septiembre 2012 a Marzo 2014 Supervisor Comercial.**  
*Planificación y estrategia comercial con equipo de 15 ejecutivos, soporte y apoyo en proceso de ventas. Control calidad de la venta, auditoria de documentación y procesos, feedback y retroalimentación. Manejo de excepciones, búsqueda del cumplimiento de metas, compromisos y campañas. Ingreso de ventas en sistema.*
- **BANCO BCI: Marzo 2010 a Agosto 2012, Ejecutivo Comercial Financiero.**  
*Asesorar y orientar personas interesadas en productos financieros, búsqueda y apertura de empresas para convenio, atención de afiliados convenios colectivos empresas asociadas en terreno.*

## CLAUDIO ANDRES DONOSO VASQUEZ

 [www.linkedin.com/in/claudio-donoso](http://www.linkedin.com/in/claudio-donoso)



[+56 9 41064881](tel:+56941064881)



[claudiodonosovasquez@gmail.com](mailto:claudiodonosovasquez@gmail.com)

- **TELEFONICA CHILE: Febrero 2008 a Febrero 2010 Supervisor de Atención a Clientes.**  
Supervisión de atención presencial de clientes en oficina comercial. Control calidad de atención, auditoria de documentación y procesos, feed-back y retroalimentación, responsable de la comercialización de productos vigentes y autorización de cambios de equipo, clientes persona y empresas.
- **BANCO CONSORCIO: Agosto 2006 a Enero 2008 Ejecutivo Comercial.**  
Colocación, evaluación de riesgo y apertura de productos financieros del banco. Búsqueda de potenciales clientes, mailing y televentas, atención y cierre comercial de clientes propios.
- **TW LOGÍSTICA: Junio 2005 a Junio 2006, Asistente de Operaciones.**  
*Manejo y control de temas administrativos y operacionales, Gestión en oficina y bodegas, ingreso y salida de mercaderías, almacenamiento, Picking, rotulación y clasificación de productos, cruce de información Stock, físico versus sistema, inventarios por marca y selectivo, control de mermas y obsolescencia.*
- **CLARO CHILE: Octubre 2003 a Mayo 2005, Supervisor Área de Facturación Call Center.**  
Supervisión y control para equipo de 6 ejecutivos, soporte y apoyo en proceso de reclamos y análisis, control calidad de atención, auditoria de documentación y procesos, feedback y retroalimentación, manejo de conflictos derivados de ejecutivos, resolución de disconformidades de facturación, emisión de notas de crédito y descuentos temporales a clientes.

---

### CAPACITACIONES

- 03/2012 Curso: Atención integral de clientes. Fundación de Capacitación SOFOFA.
- 06/2012 Curso: Técnicas de trabajo en equipo. Centro de Liderazgo e Innovación Capacitación S.A.
- 07/2009 Curso: Cálculo de impuesto diferido. Instituto De Estudios Bancarios Guillermo Subercaseaux.
- 08/2010 Curso: Técnicas de Venta. Asesoría Educacional S. A.
- 08/2014 Curso: Conocimiento De Los Productos De Isapre Y Aplicación De Técnicas De Ventas.
- 11/2010 Curso: Mantención de Clientes Permanentes. Fuenzalida y Asociados Limitada.
- 11/2010 Curso: Liderazgo y Trabajo en Equipo. Fuenzalida y Asociados Limitada.

---

### REFERENCIAS

- Rodolfo Valenzuela +56993449126 Jefe de Ventas Consalud.

Completa disposición y disponibilidad inmediata.