

**Curriculum Vitae**

**Claudio Daniel Grez Cumsille**

E-mail: [claudio.grez.c@gmail.com](mailto:claudio.grez.c@gmail.com)

Móvil: +56 9 51306579

## PERFIL PROFESIONAL

Ingeniero Civil Industrial (UAI), con siete años de experiencia en las áreas de management: Business, Contract, Supply Chain, Strategic Sourcing, y Project. Se ha desempeñado en minería, soluciones de negocios, comercio minorista, producción de eventos masivos y publicidad. Posee gran motivación y compromiso por el trabajo; alta adaptabilidad; excelentes habilidades de negociación y conciliación; enfoque en el análisis y solución de problemas.

## EXPERIENCIA LABORAL

### **08/2014 – 02/2015      Companhia Vale do Rio Doce (Vale S.A.)**

#### **Gestor de Contratos de América Andina**

- Gestor comercial de contratos; responsable por la creación de valor, fiscalización y control de objetivos, así como por el cumplimiento de la normativa interna y el marco legal. Reportando directamente a la gerencia de América Andina y Brasil.
- Manejo de transacciones de compras, logística, y finanzas, en SAP.
- Realización de procesos de compra. Además de la recepción y análisis de las solicitudes de adquisición.
- Elaboración de informes para la gerencia, sobre el estado y evaluación de los contratos.
- Gestión de proyectos operacionales, facilities, y administrativos.
- **Logros:**
  - ❖ Obtención de un 100%, en el sistema de metas para medición de rendimiento del personal, durante ciclo 2014.
  - ❖ Disminución en hasta un 60%, en los tiempos de elaboración de informes mensuales a gerencia, por medio de la optimización de procesos en SAP.
  - ❖ Reducción y estandarización en los tiempos de análisis de solicitudes de compras e inicio de los procesos de adquisición, en 40% aprox.

### **10/2012 – 07/2014      Sahara Music e Importadora 2000**

#### **Jefe de Tienda**

- Gestión de 2 tiendas comerciales en la V Región. Administración de los recursos materiales, y financieros.
- Definición e implementación de la estrategia de negocios.
- Gestión de procesos de compras, proveedores, y marketing.
- Coordinación y supervisión de 18 personas.

- **Logros:**
  - ❖ Disminución de costos en un 22%, durante 2013, debido principalmente a mejoras en la gestión de proveedores.
  - ❖ Aumento del 20%, en los ingresos por ventas netas entre 2013 y 20014.

## **01/2011 – 09/2012 Computer Sciences Corporation (CSC)**

### **Business Management Consultant**

- Responsable de cumplir requerimientos en proyectos de Soluciones y Gestión de Negocios. Reportando directamente a gerencia de LATAM.
- Evaluación del estado actual y/o auditoría del negocio.
- Análisis y propuesta de la metodología de solución (Risk Management; Business Continuity Management; Business Impact Analysis; Capacitaciones).
- Propuesta, desarrollo, y evaluación del plan de trabajo.
- Manejo de transacciones de finanzas, logística, y business intelligence en SAP.
- Dedicado particularmente a proyectos de Business Continuity Management, para Gran Minería y Retail (principales clientes: BHP Billiton, Unimarc y OK Market).
- **Logros:**
  - ❖ Cumplimiento con lo estipulado en el contrato de servicios, para el Plan de Continuidad de Negocios 2012 para Spence y Cerro Colorado, con conformidad del cliente.
  - ❖ Aumento en la rentabilidad de proyectos, por medio de la creación de un Assessment Cuantitativo de Business Continuity Management.

## **01/2009 – 12/2010 Catálogo de Bandas**

### **Ingeniero de Desarrollo Comercial**

- Responsable por la gestión de proveedores y procesos de compras.
- Formulación y evaluación de proyectos comerciales.
- Administración y fiscalización de los contratos.
- Producción de eventos masivos, recitales, discos, y publicidad.
- Participación en la preparación del presupuesto y la estrategia de marketing.
- **Logros:**
  - ❖ Disminución en un 30%, en los costos de operación en la realización de eventos masivos, durante 2010; al lograr reducción de precios, y/o alianzas estratégicas con grandes proveedores (Coca-Cola, Movistar, Ilustres Municipalidades de Viña del Mar y Valparaíso).
  - ❖ Aumento del 50%, en las ventas de puntos de publicidad durante 2009; como resultado de la renegociación de contratos, y la alianza con nuevos proveedores.

## **07/2009 – 12/2009 Universidad Adolfo Ibáñez**

### **Profesor Asistente**

- Profesor adjunto de la cátedra de postgrado de Informática en los Negocios, para la carrera de Ingeniería Civil Industrial.
- Cátedra orientada a la gestión de las TI en los negocios.
- Profesor del curso de ayudantía de la misma asignatura.

**01/2008 – 12/2008 Indusbord**

**Ingeniero de Procesos de Negocios Freelance**

- Responsable de un proyecto para mejorar el proceso de seguimiento de productos.
- Análisis del sistema; levantamiento y modelación de los procesos.
- Planificación y diseño de nuevos procesos de gestión; así como de un sistema de información.

**ANTECEDENTES ACADEMICOS**

**2002 – 2007 Universidad Adolfo Ibáñez**

**Ingeniero Civil Industrial**

**Magíster en Ingeniería de los Negocios**

**IDIOMAS**

- Inglés Nivel Avanzado. Estudios en Berlitz Institute.

**DATOS ADICIONALES**

**Seminarios**

- Strategic Sourcing; Universidad Adolfo Ibáñez; 2014.
- Lecciones en Estrategia; Pontificia Universidad Católica de Chile; 2014.
- Innovación en la Estrategia; Pontificia Universidad Católica de Chile; 2012.