

## OSCAR EDUARDO REYES BUZETA

+569 8249 2475 | oreyesbuzeta@gmail.com

[www.linkedin.com/in/oscarreyesb](http://www.linkedin.com/in/oscarreyesb)

### RESUMEN PROFESIONAL

MBA, Ingeniero Civil Químico, Diplomado en Operaciones y Logística, con más de 20 años de experiencia trabajando en Desarrollo de Producto, Productividad, Atención al Cliente, Ventas B2B, Gestión de Comercio Exterior y Cadena de Suministro.

Me he destacado por tener y fortalecer capacidades y habilidades transversales, lo que me ha permitido liderar diferentes áreas de negocio y equipos multidisciplinarios de hasta 40 personas.

A lo largo de mi carrera he tenido diferentes retos que me han llevado al éxito como: desarrollar nuevos productos; reducir desperdicios e inventarios antiguos; capacitar a mis colaboradores en EHS; coordinar equipos en la implementación de ERP corporativo; incorporar nuevos proveedores y una plataforma web B2B para procesos de suministro; en ventas captar una cartera nueva de clientes con dos empresas que llegaron a ser estratégicas para la compañía; cumplir metas KPI de costos y atención al cliente; participar en negociaciones colectivas con trabajadores; liderar el proceso de S&OP mediante la planeación del negocio en base a la gestión/proyección de la demanda y la gestión del suministro.

### EXPERIENCIA LABORAL

#### Consultor Independiente

Sep 2023 a la fecha

- Brindo servicios a honorarios, de gestión comercial y operativa, para empresas nacionales y extranjeras, proveedoras de productos industriales, servicios logísticos y comercio retail.

#### NEW CAMP

##### Gerente Comercial

Abr 2022 – Jul 2023

- Empresa nacional fabricante de packaging en fibra sólida de papel para industrias, ubicada en Rancagua-Chile.
- Encargado de la gestión de ventas y desarrollo de nuevos clientes de la empresa.
- Adicionalmente a la gestión de ventas e incorporación de clientes, y trabajando en forma híbrida, diseñé e implementé un centro de costos, con el fin de monitorear el uso de los recursos, y llevar un mejor control de ingresos y gastos. Para esto trabajé junto al contador y el gerente de planta. Con esto la empresa pudo identificar la contribución de cada línea de negocio, para definir la estrategia comercial y financiera.
- Apoyé la gestión de compras, incorporando proveedores, y participando de las validaciones de pruebas industriales, en las plantas productivas, de los proveedores de servicio.

#### SKYHOOK

##### Gerente Comercial – Key Industry Manager

Dic2021 – Jul 2023

- Empresa nacional proveedora de servicios logísticos, ubicada en el puerto de San Antonio, Chile.
- Encargado de la gestionar la venta de servicios de transporte terrestre y marítimo de importación y exportación, incluyendo la consolidación y desconsolidación de contenedores, almacenamiento y distribución.
- Gestión de apoyo a la Gerencia de Operaciones durante la prestación de servicios a los distintos clientes.

#### INTERNATIONAL PAPER

##### Gerente de Operaciones

May 2018 – Oct 2021

- Compañía multinacional con base en Memphis – USA, presente en más de 24 países, líder en la fabricación de pasta de celulosa, papel y cartón corrugado. En Chile presente en Graneros – VI Región.
- Trabajando en forma presencial, lideré la gestión de Abastecimiento, Comercio exterior y Logística, con un equipo de 40 personas, en las áreas de: línea de producción/paletizado, compras, comercio exterior (compra de insumos y venta de productos), recepción, almacenamiento interno y externo de materias primas y repuestos, y también del despacho de productos en proceso y de productos terminados.
- Participé diariamente junto a ejecutivos de Servicio al Cliente, Producción y Ventas, en la coordinación interna para el cumplimiento de los KPI, despachos diarios, OTD, Inventario (rotación y antigüedad), gestión de devoluciones, reducción de saldos y mermas, auditorías, creación y validación de nuevos materiales, etc.

- Apuntando a la seguridad de las personas, lideré mensualmente capacitaciones, mejoras estructurales y procedimentales, además de mejorar el estado, orden e higiene de las instalaciones, lográndose obtener la certificación de inocuidad alimentaria IFS-GFSI.
- Gestioné directamente las compras con los principales proveedores de materias primas, nacionales y extranjeros (USA, Europa y Sudáfrica), y negocié con proveedores de servicios, tales como empresas de transporte y de almacenaje en bodegas externas.
- Trabajé colaborativamente como integrante del equipo de gerencia, en la mesa de negociación colectiva ante los trabajadores. Para esto me capacité en conocimientos legales junto a un equipo de abogados, conformando un plan de trabajo que definió roles en la negociación, presupuestos, estudio de perfiles, puntos negociables e intransables. Con el fin de acercar posiciones, previamente logré identificar inquietudes y aspiraciones de los trabajadores a considerar durante el proceso. Finalmente, el equipo gerencial cumplimos lo comprometido, y entregamos el 100% del presupuesto otorgable en beneficios para los trabajadores.
- Trabajando junto al Planificador de Producción, lideré el proceso de S&OP mediante la proyección de ventas futuras con una visión a 3 meses, para establecer la compra de materias primas estratégicas. De esta forma, primero identifiqué las materias primas necesarias para las órdenes de fabricación ingresadas para producción futura (backlog). Además, a este análisis se le sumaba la información histórica y la proyección de ventas para los próximos 3 meses. Para esta proyección trabajé directamente con el equipo de ventas, analizando con cada uno de ellos su pipeline. De esta manera proyecté el consumo de materiales, con el fin de abastecer la planta en cantidades y tiempos adecuados para cumplir con los compromisos con nuestros clientes.
- Lideré y coordiné entre áreas de la empresa, la implementación de los módulos de Ventas, Despacho y Servicio al Cliente, del sistema ERP Kiwi-ESP. Para esto, me capacité en México y USA con el proveedor del sistema, y trabajé junto al equipo informático corporativo, coordinando en Chile las tareas de los equipos de Ventas, Servicio al cliente, Desarrollo de productos, Logística y Producción. El proceso se completó en los 12 meses planificados.

## INTERNATIONAL PAPER

### Ejecutivo de Ventas

**Mar 2004 – Abr 2018**

- Trabajando en forma remota, y teniendo como metas cumplir los objetivos de ventas, contribución en dólares y costos asociados, incorporé una cartera nueva de clientes, entre los cuales dos empresas de gran envergadura se convirtieron en clientes estratégicos para la compañía. Para esto coordiné reuniones y visitas de acercamiento con los dueños de empresas, Gerentes, Jefaturas y usuarios finales del producto. A estos clientes presenté propuestas económicas, asesorías técnicas, mejoras de procesos, y desarrollo de productos, satisfaciendo los requerimientos de empresas nacionales y extranjeras.
- Representé a la compañía en licitaciones de abastecimiento con empresas multinacionales como Carozzi, Fonterra-Soprole, Unilever, Coca-Cola Andina, etc. Con esto, aumenté la contribución total de clientes industriales en un 14%, además de generar lazos afectuosos con gran parte de los clientes internos y externos.

### OTRAS EXPERIENCIAS (ver en LinkedIn):

- |                    |                                   |                            |
|--------------------|-----------------------------------|----------------------------|
| • <b>IMICAR</b>    | - Jefe de Desarrollo de Productos | <b>Ago 2003 – Mar 2004</b> |
| • <b>CARRASCAL</b> | - Jefe de Servicio al Cliente     | <b>Jul 2002 – Jul 2003</b> |
| • <b>CARRASCAL</b> | - Jefe de Desarrollo de Productos | <b>Ene 2000 – Jul 2002</b> |

## FORMACIÓN ACADÉMICA

Universidad Mayor, <b>MBA – Magister en Administración de Empresas</b>	Mar 2007 – Nov 2008
Pontificia Universidad Católica de Chile, <b>Diplomado en Operaciones y Logística</b>	Mar 2018 – Nov 2018
Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, <b>Ingeniería Civil Química</b>	Mar 1992 – Nov 1999
EClass – <b>English Level 5   Upper Intermediate Course.</b>	Jul 2014 – Nov 2014

## APTITUDES

Inglés:	B2 Upper Intermediate level	Microsoft Office :	Nivel Avanzado
HubSPOT:	Nivel usuario	SAP:	Nivel Usuario