

PABLO BURR GARCIA DE LA HUERTA

56 9 78788472 / pabloburr@gmail.com

RESUMEN

Ingeniero Civil Industrial con amplia experiencia en cargos ejecutivos en áreas comerciales, ventas, planificación y administración en empresas de consumo masivo, retail y biotecnología. Profesional auténtico, trabajador, perseverante con comprobables logros en la elaboración y ejecución de la estrategia comercial. Fuertes conocimientos del mercado del consumo masivo y retail con gran orientación analítica. Gran capacidad para establecer acuerdos comerciales generando estrategias colaborativas comunes con clientes. Experiencia en liderar equipos de trabajo con excelentes relaciones interpersonales. Fuerte enfoque hacia el logro de los objetivos identificando las oportunidades y amenazas fluctuantes del mercado.

EXPERIENCIA LABORAL

BIOSCELL

Empresa dedicada a la Investigación, Desarrollo, Custodia y Comercialización de productos para la Biomedicina. 3 años en el mercado con un gran potencial de crecimiento. Actualmente operando en Santiago, Norte y Sur del País. Ventas en torno a los US \$1 MM

Gerente en Bioscell

Oct 14-Oct 16

Principales logros y funciones:

- Dirigir y Liderar empresa dedicada a la criopreservación y la mantención de células madre de diferentes fuentes como cordón umbilical, pulpa dental, tejido adiposo y médula ósea.
- Responsable de velar por el cumplimiento íntegro del plan de negocios.
- Generación de alianzas comerciales con diferentes Clínicas y centros médicos. Relaciones con doctores especialmente del área de Traumatología, de tal manera de difundir nuestras terapias celulares.
- Estrecho vínculo con el equipo de traumatólogos de la Clínica Las Condes. Frecuentemente le damos servicio a sus pacientes. (15 a 20 pacientes mensuales)
- Año 2015 logré aumentar las ventas en un 25% y reducir costos de operación en un 31% respecto al año 2014. Año 2016 creciendo 32% sobre año anterior
- Liderar el desarrollo para la adjudicación e implementación de proyecto I+D subsidiado por Corfo (recursos del estado) Monto de \$ 150 MM
- Presentación mensual de resultados comerciales y financieros al directorio.

COCA-COLA EMBONOR

Dic 08 - Jun 14

Empresa líder en la producción y distribución de productos Coca-Cola con presencia tanto en Chile como Bolivia. 11 plantas embotelladoras y 37 centros de distribución abarcando gran parte del territorio Chileno y Boliviano. Franquicias compuestas por 17,6 MM de habitantes con 147.000 clientes. Ventas anuales por más de USD 820 MM.

Subgerente Comercial -Cuentas Claves

Mar 12 - Jun 14

Principales logros y funciones:

- Responsable de cartera de clientes cuentas claves a nivel nacional (37 cuentas). Aumento en las ventas del 12% de nuestros principales clientes el año 2012 y 9% el año 2013.
- Negociación y administración de contratos relacionados con la presencia de nuestra marca en cada una de las cuentas. Monto anual valorizado en USD \$5,5 MM (Negociaciones de up front, rappel, aportes por aperturas, aportes publicitarios). Año 2013 logrando reclutar 4 nuevas cuentas a la cartera (Fritz, Lomitón, Chuck E Chesse y Pacific Club).
- Administración de los activos fijos (Capex) de la cartera de clientes (Máquinas Post Mix, Equipos de Frío). USD \$ 1,5 MM anuales.
- Negociación periódica de ciclos promocionales con los clientes de la cartera.
- Reclutamiento de los principales clientes del Canal Horeca que operaban con nuestra competencia. Inversión de USD 900 M por 164 clientes para obtener su compromiso y apoyo.

Subgerente Comercial - Categorías Consumo Inmediato

Feb 11 – Mar 12

Principales logros y funciones:

- Responsable del Desarrollo de Planes estratégicos a lo largo de la franquicia de Embonor con el propósito de hacer crecer la categoría tanto en Volumen como en Participación de Mercado para todos los canales de distribución. Aumento en las ventas en 7% año 2011 creciendo 3 pts. en participación de mercado.
- Administración del presupuesto para el desarrollo de la categoría (USD 1,1 MM).
- Desarrollo e implementación del plan de Negocio correspondiente a las categorías de Consumo Inmediato. Algunos planes comerciales con gran sentido social dando trabajo a dueñas de casa de escasos recursos en las regiones de nuestro país.
- Desarrollo de nuevos formatos en conjunto con Coca Cola de Chile. Análisis de rentabilidad y roles en cada uno de los canales.

Subgerente de Estudios y Gestión Comercial

Dic 08 – Feb 11

Principales logros y funciones:

- Participar en el diseño de la estrategia comercial del plan de negocios de la compañía definiendo proyecciones de volúmenes y participaciones de mercado por cada producto y canal de venta.
- Responsable del desarrollo, administración e implementación de Foto-Red, herramienta utilizada para el pago de las remuneraciones variables a nuestra fuerza de venta, permitiendo estandarizar, integrar y facilitar el acceso a ella a todas las franquicias de la compañía. Se logró disminuir en un 30% el nivel de objeciones por parte de la Fuerza de venta.
- Coordinar la interacción con el área de desarrollo de Sistemas para el desarrollo y ejecución de proyectos Comerciales. Logramos desarrollar con éxito Visual Dominos, software utilizado para la planificación de volumen de venta.
- Administración y dirección exitosa de los procesos de cierre del Presupuesto Anual de Marketing coordinando con las gerencias de cada Franquicia, Holding Comercial, Contabilidad y Coca-Cola de Chile para la correcta determinación del gasto en publicidad manteniendo consolidados, controlados y actualizados los flujos de datos durante el año.
- Desarrollo exitoso de inteligencia de mercado, utilizando para ello todas las alternativas de fuentes de información disponibles (Nielsen, fotorred, censos).

RIPLEY S.A

Sep 04 - Dic 08

Reconocida Empresa de tiendas por departamentos con una venta anual superior a los USD 2.200 MM. Actualmente con presencia en Chile y Perú

Planner División Hombre e Infantil.

Principales logros y funciones:

- Responsable del proceso de planificación para las áreas Hombre e Infantil, logrando el año 2008 crecimientos del 9% en los departamentos a cargo.
- Planes elaborados de acuerdo a las apuestas comerciales y Top Down propuesto por Gerencia General.
- Responsable del proceso de planificación en función a las apuestas comerciales y Top Down.
- Gestión In Season, para el cumplimiento del presupuesto de compra, seguimiento de venta, posición de stock y margen de contribución para los departamentos asignados.

FORMACIÓN ACADÉMICA

2004	TITULO INGENIERO CIVIL INDUSTRIAL
1996 – 2002	UNIVERSIDAD DE LOS ANDES FACULTAD DE INGENIERÍA
1984 – 1995	COLEGIO CORDILLERA EDUCACIÓN BASICA Y MEDIA

IDIOMA

INGLES: NIVEL AVANZADO

OTROS

DESARROLLO SOCIAL:

Actualmente asistiendo a diferentes actividades de la fundación Siembra una Sonrisa

Trabajos Universitarios en diversas ocasiones en diferentes localidades de Chile.(construcción de media aguas y acompañamiento a las familias más vulnerables)

Misionero católico asistiendo en varias ocasiones en la época universitaria.

DEPORTES:

Activo deportista: Futbol, Tenis, Squash