

# CARLOS EDUARDO COVARRUBIAS CIFRE

Profesional Senior Bilingüe, con más de 16 años de experiencia, trabajando en reconocidas empresas multinacionales, abriendo nuevos mercados para Chile, Centro América, Caribe y Estados Unidos. Desarrollada capacidad de negociación con clientes, proveedores, fábricas.

Experto en estrategias de ventas, marketing, y posicionamiento de marcas. Resiliente y colaborativo, flexible y con alto sentido de urgencia. Tomador de decisiones, excelentes relaciones interpersonales y gran actitud de servicio al cliente.

## EXPERIENCIA PROFESIONAL

2017 HANKOOK TIRE CHILE OFFICE  
SALES MANAGER LATAM

Informar a la Dirección de la compañía sobre la estrategia y los resultados de las ventas. Coordinarte con otros perfiles como el Director de Marketing, Product Manager.  
Dirigir y liderar el departamento comercial y específicamente el equipo de ventas.  
Buscar, seleccionar, reclutar e integrar a los perfiles que requiera el área comercial.  
Informar, motivar y cohesionar a tu equipo para asegurar un buen ambiente laboral.  
Facilitarles la formación, herramientas y recursos para alcanzar dichos objetivos y cuotas.  
Elaborar el presupuesto y las previsiones de ventas, y hacer su correspondiente seguimiento.

2013 - 2017 SUMITOMO RUBBER LATIN AMERICA  
COUNTRY MANAGER (CARIBE Y CENTRO AMÉRICA)

Fabricante y distribuidor de neumáticos en todo el mundo.  
Distribuidor en chile de las marcas Falken, Dunlop y Sumitomo.  
A cargo de las operaciones de venta en Centro América Caribe para las marcas Falken, Dunlop, Sumitomo. Reporte directo al Presidente y al Gerente de Ventas de la organización.  
Gestioné el desarrollo de la red de Distribuidores para los países de Centro América y Caribe, realizando visitas, promociones y apoyos a nivel local y específicos por zona geográfica, lo que se tradujo en un crecimiento de 150% en los últimos 3 años  
Aumenté en promedio un 4% la participación de las marcas en la zona, consolidando el liderazgo de estas en el segmento de pasajeros y camiones. Lideré una unidad de negocio que vendía 7.000 unidades mensuales en toda la zona, llevándola a 24 mil unidades mes y con una utilidad antes de impuestos de 28 % en un periodo de tres años.

2012 BRIDGESTONE CHILE  
GERENTE DE ZONA

Distribución de neumáticos para autos, camionetas, motos, Of the Road (OTR) e industriales, con más de 18 fábricas a nivel mundial.  
Responsable de la planificación del negocio para la IV, V y Región Metropolitana, definiendo estrategias, políticas, objetivos, metas y programas para la organización, maximizando los recursos y aumentando la rentabilidad de la compañía.  
Gestioné el desarrollo de la red de Distribuidores para la RM y la V región del país, realizando visitas, promociones y apoyos a nivel local y específicos por zona geográfica aumentando la red de sub distribución en un 5%  
Aumenté la participación de las marcas en la zona, consolidando el liderazgo en las regiones asignadas, incrementando la venta en el segmento de camioneta, camión y pasajero, en un 3% por zona.  
Lideré el desarrollo de la línea de negocios paralelo de la marca (pelotas de golf, pulmones para camiones y correas transportadoras), realizando lanzamientos para estos productos.

2009 - 2011 GOODYEAR CHILE  
GERENTE DE ZONA

Fabricante de neumáticos para automóviles, camiones, autos de carrera, aviones, maquinaria agrícola y maquinaria pesada.  
Responsable de la planificación del negocio de camiones para la IV, V y Región Metropolitana, definiendo estrategias, políticas, objetivos, metas y programas para la organización, maximizando los recursos y aumentando la rentabilidad de la compañía.  
Gestioné el desarrollo de la línea de Camiones para fabrica para la las regiones IV, V y RM, realizando visitas, promociones y apoyos, aumentando el volumen de compra en un 15% en dos años  
Aumenté la participación de la marca en la zona, consolidando el liderazgo en las regiones asignadas, incrementando la venta en 2500 unidades por mes la venta en el segmento de Camiones (65%) en un período de 2 años.  
Aumenté en un 64% el número de clientes por zona, incrementando las visitas y fidelizando a nuevos clientes.

2004 - 2008 NISSAN MARUBENI  
GERENTE DE ZONA

Compañía automotriz de origen japonés con filiales a nivel mundial.  
Responsable de la planificación del negocio para la zona norte y centro, definiendo estrategias, políticas, objetivos, metas y programas para la organización, maximizando los recursos y aumentando la rentabilidad de la compañía.  
Implementé y ejecuté las políticas de crédito para financiamiento de los productos de crédito y seguros en concesionarios asignados, aumentando la tasa de penetración en un 40 % en el primer año, lo que promedio un 38% en 4 años.  
Gestioné el desarrollo de la red de concesionarios para todo el país, realizando visitas, promociones y apoyos a nivel nacional, lo que generó un crecimiento del 8% en los 4 años.  
Representé a la compañía en las reuniones gremiales de la industria automotriz.

## EDUCACIÓN

2014 (C) INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN  
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INACAP, SANTIAGO, CHILE.

2008 MBA EN MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL  
UNIVERSIDAD DIEGO PORTALES, SANTIAGO, CHILE.

2008 MASTER EN DIRECCIÓN DE MARKETING Y VENTAS  
BUSINESS SCHOOL, BARCELONA, ESPAÑA.

2005 DIPLOMADO MARKETING ESTRÁTÉGICO  
DUOC UC, SANTIAGO, CHILE.

2004 RELACIONES PÚBLICAS  
DUOC UC. SANTIAGO, CHILE.

## CONTACTO

Movil:  
+569 7863 43 66

Fono:  
+562 2475 73 41

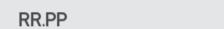
Email:  
covarrubias.carlos@gmail.com

Direccion:  
Paula Jara Quemada 189  
dpto 1101, La Reina  
Santiago

Linkedin  
<https://cl.linkedin.com/in/covarrubiascarlos>.

## CAPACIDADES

Microsoft office



SAP



RR.PP



Herramientas ERP



Ventas



Negociacion



Jefatura

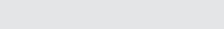


## IDIOMAS

INGLES



PORTUGUES



## HOBBIES

Actualmente soy Jugador de Rugby de la primera A. Rugby Nacional