

# FRANCO RODRIGUEZ REYES

Rut. 9.247.187-K

Vitacura, Reg. Metropolitana, Chile

09 842 5431 – 02 953 6931 – 08 839 3863

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

<https://cl.linkedin.com/pub/franco-rodriguez-r/24/525/603>

## RESUMEN

---

Profesional Universidad de Santiago de Chile, con más de 16 años desempeñando cargos de nivel medio y gerencia en empresas nacionales y multinacionales, con sólida experiencia comercial y operacional en sector de servicios financieros, retail, salud y telecomunicaciones, experto en: liderar equipos comerciales y de ventas; diseñar, implementar y desarrollar productos y servicios, modelos de negocios, atención y fidelización; negociar alianzas y convenios; desarrollar proyectos y estrategias comerciales de crecimiento, promoción y marketing, canales de distribución y venta, junto con procesos operativos y de logística comercial.

### Universidad de Santiago de Chile. USACH

Facultad de Administración y Economía. (1986-1992)

Contador Público y Auditor

Ingeniería Comercial

## ANTECEDENTES LABORALES

---

### FERR INVERSIONES - Socio-Gerente

(Abril 2011 a la fecha)

- ✓ Importación y comercialización de productos provenientes de Turquía y China.
- ✓ Consultoría de estrategias y operaciones comerciales y financieras.

### BANCOESTADO MICROEMPRESAS S.A.

(Jul. 2007 – 30 de Abril 2013)

#### Jefe de Segmentos Comerciales

Responsable de la propuesta comercial, oferta de valor, modelo de negocio y atención para los distintos Segmentos Comerciales. Define, administra y consolida la política, estrategia, comunicación, capacitación y logística de la oferta comercial, para su despliegue a nivel nacional, en la red de sucursales, canales de ventas y plataformas tecnológicas, para su comercialización y venta en clientes Mype.

Lidera el proceso e implementa:

- ✓ Estrategias comerciales, de marketing, precios y productos (créditos, seguros, hipotecarios, medios de pago, servicios), con modelos de venta masiva, segmentada y de retención de clientes, que aseguran la generación de la demanda, preventa y venta.
- ✓ Negocia y administra alianzas y convenios con empresas y organizaciones del sector público y privado, para la incorporación de nuevos segmentos de mercado, nuevos clientes y nuevos negocios.
- ✓ Ofertas segmentadas y focalizadas, que facilitan el acceso a la bancarización, capital de trabajo, inversión y medios de pago, para nuevos clientes y reventa en clientes antiguos.
- ✓ Campañas y concursos trimestrales, que potencian la venta, posicionamiento y productividad en la red de sucursales, canales y plataformas, facilitando la colocación de nuevos productos.

Acciones que en cinco años, permitieron **triplicar la cartera de clientes y saldo de colocaciones, incrementando en 5 veces** el monto de **colocación comercial promedio**, posicionando una **Oferta Comercial específica y especializada**, respaldada por **24 alianzas y convenios con grandes empresas**, para cada categoría de segmento y consolidando un equipo de **ejecutivos especialistas** de segmento en cada región.

Responsable del plan comercial, plan estratégico de negocios, presupuesto del área, metas de ventas, línea y mix de productos, rentabilidad, segmentación y administración de la cartera; Lidera equipos multidisciplinarios de Productos, Marketing y Riesgo para desarrollar planes de acción y consecución de los objetivos comerciales; Coordina a nivel nacional, equipos de ventas y actividades comerciales; Analiza la actualidad del mercado, competencia y clientes, reorientando la estrategia y anticipando nuevas oportunidades de negocios.. Aporta inputs para mejora continua de sistemas informáticos de procesos, control y venta (Six Sigma, ISO). Genera productos de riesgo específicos, que respaldan la gestión comercial, maximizan la utilidad y disminuyen el riesgo, como son: productos de Normalización, cobranza e Indicadores de Riesgo. Administra, controla e Informa la gestión comercial y de ventas a la Gerencia Comercial, tiene a su cargo dos analistas de segmento.

---

---

**REICH S.A.**  
**Sub Gerente Comercial**

(Ago. 2005 – May. 2007)

Empresa dedicada a la implementación de pabellones quirúrgicos y servicios de tecnología médica. Reportando directamente a Gerencia General, es responsable de la gestión comercial y de ventas de la **División Médica**, participando en negociaciones, licitaciones y propuestas técnicas y económicas en el sector público y privado de la salud a nivel nacional, logrando adjudicarse importantes propuestas, tales como, licitación de torres Laparoscópicas e instrumental médico, para los hospitales del país por MM\$2.400. Administra carteras, contratos, garantías y plazos. Planifica e Implementa Estrategias, Campañas y Congresos. Brinda Soporte comercial, técnico y logístico al canal de distribución y a profesionales de la especialidad. Mantiene contacto permanente y negocia con proveedores extranjeros (Alemania, Estados Unidos). Coordina y planifica con las áreas operativas y de soporte, para hacer más eficiente la gestión de venta en terreno, los procesos de compras inventarios, despachos, demostraciones, préstamos y plazos. Participa en cursos, seminarios y congresos en el extranjero. Tiene a su cargo un equipo de 07 Representantes de Ventas y 02 Product Manager.

---

**AFP HABITAT S.A. – C. Ch. Construcción – Citigroup** (Nov. 2001 – Dic.2004)  
**Sub Gerente Ventas / Sub Gerente Mantención Clientes**

Dirige y gestiona el canal de ventas a nivel país (34 suc. /360 ejec) Define e implementa la política de ventas, clientes y productos; Prepara, administra y controla, plan estratégico de negocios, presupuesto, metas de venta, cierre de negocios, campañas y concursos. Lidera proyecto que reestructura la política de ventas y comisiones para ejecutivos, reorientando los esfuerzos comerciales hacia clientes y empresas preferentes, logrando mejorar la calidad de la cartera en 9%, rentabilizar el canal y aumentar la productividad promedio en 14%. Reporta la gestión comercial y de ventas a Gerencia Comercial, Directorio y Superintendencia.

Junio 2003, asume la **SubGerencia Mantención Clientes**. Define, implementa y administra procesos, modelos y estrategias de servicios, coordinando su ejecución con áreas de servicio al cliente, call center y red de sucursales (180 ejec), para fidelizar, mantener, retener y gestionar la relación y servicio con empleadores, empresas preferentes y afiliados. Lidera proyecto de conexión Inalámbrica, que eficiente el servicio y acciones de mantención en terreno, logrando, incrementar la productividad en 17%, disminuir la Tasa de Abandono de la Cartera Preferente en 9,2%, mejorando la tasa de permanencia, satisfacción y colocación de nuevos productos.

---

**SMARTCOM – Actual Claro Chile** (Sept. 1998 – Sept. 2001)  
**Jefe de Ventas / Gerente Soporte Comercial / Gerente de Cuentas Estratégicas**

**Jefe de Ventas.** Responsable de liderar Proyecto de Canal Retail. Lleva adelante negociaciones y cierres, que aseguran el desarrollo comercial y crecimiento del negocio, en presupuesto tiempo y calidad. Implementa, asigna recursos y gestiona el canal, bajo el formato de puntos de ventas directos, logrando con éxito, en un periodo de 3 meses, cumplir con el N<sup>a</sup> de POS aperturados (32), sobre cumplir la venta mensual en 360%, consolidar el canal y equipos de ventas (64 eje); Reporta la gestión comercial y resultados a Gerencia de Ventas.

Agosto 1999, es nombrado **Gerente Soporte Comercial**, responsable del Proyecto de Creación de la Gerencia de Soporte Comercial. Crea y consolida políticas, procedimientos y controles, para implementar y desarrollar el área que brinda el soporte operativo y logístico, para la gestión comercial y de ventas de la compañía; Centraliza en forma exitosa la logística comercial, logrando optimizar Inventarios, stock en canales, disminuir costos de almacenamiento y hacer más eficiente los procesos de devolución, compras, despachos y abastecimientos.

- ✓ Coordina, planifica y presupuesta con área de Productos, inventarios y compras al extranjero.
- ✓ Brinda soporte a Marketing para: lanzamientos, campañas, promociones, concursos y trade marketing.
- ✓ Propone oportunidades de nuevos negocios basado en el análisis de stock, marcas, modelos y ventas
- ✓ Brinda apoyo informativo, estadístico, de bases de datos, para informes, reportes y toma de decisión.

Agosto 1999, lidera con éxito, el Proyecto de creación del área de Capacitación y Entrenamiento para el área Comercial de Smartcom, desarrollando cursos y programas de inducción, tecnología, productos y servicios.

Febrero 2001, es nombrado **Gerente de Cuentas Estratégicas**, responsabilizándose de introducir al mercado el Producto Prepago en RM. Negocia con canales mayoristas, minoristas, supermercados; asegurando el desarrollo, crecimiento y gestión del canal retail. Administra y gestiona cuentas corporativas; prepara propuestas e implementa estrategias comerciales que permiten cumplir el presupuesto de ventas, metas de N<sup>a</sup> POS, plan y generación de negocios. Dirige, supervisa y controla equipos de vendedores, asistentes y promotoras.

---

---

**GRUPO ING – ING Barings  
Operador Mesa de Dinero**

(May. 1994 – Jul. 1998)

Comienza desempeñándose en el antiguo holding **Cruz Blanca S.A. Previsión y Seguros**

Destaca su gestión por capacidad negociadora, analítica y poder de decisión, funciones realizadas:

- ✓ Opera en moneda local y extranjera. Intermedia y negocia instrumentos de renta fija y renta variable
- ✓ Administra, valoriza y rentabiliza carteras de inversión, emitiendo informes financieros y de resultados.
- ✓ Analiza mercados financieros, nacionales e internacionales, emitiendo proyecciones y propuestas de estrategias de inversión, basado en herramientas, registros estadísticos y modelos numéricos.
- ✓ Supervisa y controla a Tesorería, Custodia y DCV

---

**LARRAÍN VIAL S.A. Corredores de Bolsa  
Control de Gestión**

(Oct. 1991 – Ago. 1993)

Responsable de aplicar procedimientos de Control Interno, financiero y auditoria a:

- ✓ Operaciones de Mesa de Dinero, Tesorería, Custodia, Agentes de Ventas y clientes.
- ✓ Genera informes de control de gestión, auditoria y resultados.

---

**OTROS ANTECEDENTES**

2012	: Desing Thinking, <b>Universidad Adolfo Ibáñez</b>
2011	: Programa de Etnografía, <b>Universidad Adolfo Ibáñez</b>
1992 – 2012	: <b>Cursos, seminarios y talleres:</b> Planificación Estratégica, Equipos de Alto Rendimiento, Técnicas de: Negociación, Ventas, Dirección, Liderazgo, Innovación y Creatividad, Mesa Dinero, Instrumentos financieros, previsionales e inversión. Relaciones Interpersonales.
<b>Competencias</b>	: Emprendedor, comprometido, dinámico, flexible, organizado, motivador, líder natural
<b>Claves</b>	: Excelentes habilidades interpersonales, Alta capacidad de negociación, análisis y aprendizaje
<b>Otros</b>	: Nivel avanzado: Herramientas Microsoft Office, Internet, Redes Sociales Nivel usuario: Sistema SAP, Portal ChileCompra, Sistema Bolsa de Comercio, Reuters, Bloomberg Ingles nivel medio
<b>Personales</b>	: Chileno de nacimiento, Serenense de corazón, Viudo, 01 hija
<b>Intereses</b>	: Música, Bicicleta, Natación, Viajes

---

**REFERENCIAS**

Alejandro Rojas Musso	: Ex Sub Gerente Comercial de Segmentos, BancoEstado Microempresas S.A. Actual Sub Gerente de Riesgo, Banco BCI. Fono 09-895-5307
Jean Pierre Fuentes	: Ex Gerente de Sucursales, AFP Habitat S.A. Fono 06-627 4751 Actual Sub Gerente de Servicio al Cliente en C.C. La Araucana
Juan Carlos Xuriguera	: Ex Gerente de Ventas Smartcom S.A. Actual Gerente Asesor de Empresas Fones: 08-209-8386 / 2 678-7800
Armando Prado Sutto	: Ex Gerente Mesa de Dinero, ING Group. Actual Gte Control Financiero, Vida Corp Fones: 2 660-3079 / 2 353-7131