




MIGUEL RIVERA L.

 [CL.LINKEDIN.COM/IN/RIVERAMIGUEL](https://cl.linkedin.com/in/riveramiguel)
MONSEÑOR MÜLLER 10, PROVIDENCIA
(+56) 9 4296 2562
RIVERALAGOS@GMAIL.COM
CHILENO
16.388.878 -5
SEP/1986

Con más de 5 años de experiencia en venta consultiva y apertura y desarrollo de negocios, me interesa participar en empresas que requieran dinamismo y colaboración constante para el logro de sus objetivos.

EXPERIENCIA

SENIOR BUSINESS DEVELOPMENT CONSULTANT, WallChase Partners

(Santiago, Chile) Enero – Junio de 2016

Responsable por el 20% de la facturación semestral neta de la compañía, detectando y generando oportunidades de negocios en industrias como tecnología, infraestructura y energía. Mis principales logros fueron:

- Diseño y ejecución de 3 planes de acción que permitieron aumentar en 10% el número de clientes.
- Postulación, preparación y eventual adquisición de contratos de licitación públicos y privados.
- Entrenamiento de 3 consultores, lo que mejoró sus métricas de eficiencia comercial 12% en 6 meses.

SENIOR REGIONAL CONSULTANT, Michael Page International

(Lima, Perú) Julio de 2014 – Diciembre de 2015

Convocado a la apertura de la oficina en Lima. Mi responsabilidad principal era atraer nuevos clientes en industrias como infraestructura, energía, tecnología y producción/ manufactura. Las metas alcanzadas fueron:

- Construcción y posicionamiento de marca con foco en los 10 principales grupos económicos del país.
- Generación exitosa de sales leads locales y regionales para apoyar el crecimiento de nuevas divisiones y filiales.
- Aumentamos el headcount de 5 a 23 consultores y managers en 12 meses.

SENIOR RECRUITMENT CONSULTANT, Michael Page International

(Santiago, Chile) Sept. de 2012 – Junio de 2014

Mi función principal era identificar, entrevistar y presentar profesionales talentosos a clientes en mediana y alta gerencia. A raíz de facturación sostenida durante 12 meses, paso a liderar un equipo de 3 consultores especializados. Además:

- Manejo de P&L propio.
- +45 clientes autogenerados (Incluyendo negociación y activación de propuestas de negocios en cada caso).
- Alta performance en *cold calling*.

BUSINESS ANALYST, Accenture Management Consulting

(Santiago, Tokio y Montreal) Agosto de 2011 – Sept. de 2012

Utilizando distintos modelos de buenas prácticas de mercado, identificamos oportunidades y definimos soluciones para transformar empresas. Participé principalmente en proyectos que analizaban y rediseñaban la performance y productividad. Entre las tareas desarrolladas están:

- Estudiar y diseñar la planificación de proyectos, entrevistando actores claves de cada proceso en la compañía cliente.
- Reunir y organizar la información levantada para preparar reportes y resumir hallazgos que otorguen valor al entregable.

Participé en training ejecutivo de 12 semanas en la ciudad de Chicago, IL.

EDUCACIÓN

Diplomado: **DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE MODELOS DE NEGOCIO (STATE UNIVERSITY OF NEW YORK)**. Octubre de 2010 a Julio de 2011.

Pregrado: **INGENIERO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES (INACAP)**. Marzo de 2006 a Septiembre de 2010.

IDIOMAS

Bilingüe en español e inglés (experiencia de +20 años).

REFERENCIAS

cl.linkedin.com/in/riveramiguel.

DISPONIBILIDAD Y EXPECTATIVA SALARIAL

En búsqueda activa y disponible inmediatamente. Abierto a conversar propuestas salariales.