



Pedro Rafael Barrientos Acevedo



Teléfono Móvil: + 56 9 7874 6079



barrientos.pedro@hotmail.com // pedro.barrientos.a@gmail.com



<https://www.linkedin.com/in/barrientospedro/>

RUT: 25.907.299-9



Nativo



Básico

Compras Estratégicas (Strategic Sourcing); Procurement; Especialista en SAP módulos MM / APO DP y ARIBA; Mejora Continua (Balanced Scorecards); Coach Certificado con especialidad Ejecutivo, Consultor DiSC.

ESTUDIOS

Programas Manejados:



SAP MM Experto y
SAP APO Avanzado



Ariba Experto



Word Avanzado



Excel Avanzado



Ppt Avanzado



Outlook Avanzado



Articulate

Referencias:

Faride Lobos

Nestlé Chile-HR Business P.

Faride.lobos@cl.nestle.com

Teléfono: +56 9 4287 3730

Ofc. + 56 2 2338 4266

Luis Pérez

Café Net-Gerente General.

perezbarajasluis@gmail.com

Teléfono: +56 9 6416 3244

Objetivo:

Posición de liderazgo en el área de Compras y áreas relacionadas, respeto por el pensamiento diverso, experiencia en ambiente multiculturales, donde exista un ambiente laboral agradable y retador, así como oportunidades de crecimiento profesional y el reconocimiento.

Áreas de Interés:

Compras– Logística - Servicios Generales.

Abril-2000 / Administración de Empresas (6to. Semestre aprobado-Congelado)
San Antonio - Estado Miranda (Venezuela). Universidad Bicentenaria de Aragua.

EXPERIENCIA LABORAL

Ene 2018 – Dic 2018. Adecco (Servicio para Nestlé Chile) (Alimentos).

Santiago-Chile.

“Inter Market Supply Planner Nutrition”.

Liderar la Importación de Productos Terminados de 6 Mercados Productores (México, Brasil, Suiza, Alemania, Holanda, Irlanda), Proceso de Maquilado, Forecast mensual, Proyectos Transversales, Manejo de KPI's.

Logros:

*Cumplimiento del 100% de Proyectos transversales (PM).

*Ejecución de herramientas de mejora continua para determinar causa raíz de inconvenientes de la operación (IVPH).

Jun 2017 – Dic 2017. Check-Up (Servicio para Ópticas Place Vendôme) (Servicios).

Santiago-Chile.

“Administrativo Logístico”.

Administrar sistema ERP, Desarrollo de Indicadores de gestión diario, semanal y mensual.

Logros:

*Implementación de indicadores de gestión, permitiendo incorporar planes de acción de manera oportuna para reuniones en mando medios.

Feb 2015 –Mar 2017. Nestlé Centroamérica (Alimentos).

Panamá-Panamá.

“Business Solution Specialist Middle America”.

Acompañar ejecuciones de proyectos (Roll Out, Backoffice, soporte en el paso a diferentes ambientes) para 14 países, brindar soporte y entrenar a usuarios finales en el sistema SAP MM, desarrollar estrategias de “Mejora Continua”, como Líder de Práctica de Desarrollar Equipos.

Logros:

*100% efectividad de proyectos y Atención al Cliente en el tiempo programado 2016 y 2017.

*Certificación de Mejora Continua con 1 trimestre anticipado (2016).

*Crecimiento del 30% en Coaching/Feedback en el equipo.

*Reconocimientos por el 1er. lugar en el 2016 con la idea Innovadora para Nestlé MAR y por Desarrollar Equipo

* Reconocimiento 1er. Lugar en 2015 obtengo por Involucramiento y entrega con los resultados por el Negocio y “Superuser Network” transmitiendo el conocimiento al negocio.

Hobbies

Lectura Desarrollo Personal
Caminar, Música, Viajar

Cursos y Certificaciones

*Excel Avanzado -LinkedIn

*Excel Intermedio -Inst.
Codimaca.

*Coach Integrativo – PCA &
Smart Coach Academy (Chile)



*Coach Ejecutivo - PCA & Smart



Coach Academy (Chile)

*Consultor DiSC - HPI & Smart



Coach Academy (Chile)

*Proceso de Certificación SAP

Modulo MM SAP



*Balance Scorecard – IESA



*Efectividad Personal Y

Autocontrol - IESA



*Everyday Coaching Suite:

Nestlé Centroamérica



*Gerenciando mi Tiempo -

ODINAMICA .

*Brain Mapping - ODINAMICA

*Efectividad Motivacional para
El Servicio - Proactive Consultores

*Más de 20 cursos adicionales.

Reconocimiento:

Botón entregado en la
Organización por el
cumplimiento de la trayectoria
por carrera con 10 años de
servicios ininterrumpidos.

EXPERIENCIA DE VOLUNTARIADO:

Apresto Laboral para apoyar
iniciativa Mundial "Ready to
Work" donde se enseñaba a
estudiantes tres (03) módulos
para ingresar al empleo formal.
Nestlé Chile (2018)

Nestlé Centroamérica en
Panamá (2015-2016).

Asociación Scout de Venezuela
(2008-2010) Sub Jefe de Grupo
del Grupo Scout Don Bosco

Jun 2013 –Jul 2014.
Caracas-Venezuela.

Nestlé Venezuela S.A. (Alimentos).

"Especialista Compras Indirectas".

Negociar con proveedores para alianzas a largo plazo, en función de precios, volumen y condiciones de pago, Asegurar el abastecimiento continuo según las necesidades de la empresa y desarrollando proveedores y/o materiales alternativos, mediante la evaluación de iniciativas de negociaciones regionales, con el objeto de lograr ahorros.

Logros:

*130% en el Objetivo de Ahorros 2014. (9.8 Mios. USD) con un manejo un "Spend" mayor de 25 MIOS. USD al año.

*Entrega a tiempo de "Strategy Sourcing" de seis Categorías de gastos diferentes.

Mar 2008 –May 2013.

Caracas-Venezuela.

Nestlé Venezuela S.A. (Alimentos).

"Especialista de Servicios Corporativos".

Soporte en Servicios Corporativos en áreas como: sala de Correos (Mensajería, motorizados), proyectos del Departamento, garantizar las Negociaciones en el área. Nueve 09 Colaboradores a cargo.

Logros:

*Liderar implementación y soporte de la herramienta "Workflow" automatizado e independiente para Nestlé Venezuela (junio 2010).

*Apoyar desarrollo de la implementación de la página Web del Departamento de Servicios Corporativos para la Intranet en Nestlé Venezuela (mayo 2012).

Feb 2006 –Feb. 2008. Nestlé Venezuela S.A. (Alimentos).

Caracas-Venezuela.

"Especialista de Control, Calidad de la Inf. y Procesos".

Garantizar la implementación de "SAP" MM para el mercado venezolano, estando en Misión en Bogotá-Colombia.

Logros:

*Implementación, entrenamiento en SAP MM, para 23 Sites (Fabricas, Centro de Distribución, Punto de Transbordo y Oficina Central) en el módulo de Compras (SAP MM).

*Mantener los mejores KPI's del negocio con un máximo del 4% de desviación desde su implementación siendo candidato a "Best in class".

Oct 2000 –Feb. 2006.

Caracas-Venezuela.

Nestlé Venezuela S.A. Sector Consumo Masivo (Alimentos).

Analista de Servicios Corporativos.

Manejo de la sala de correos (Mensajería interna y externa, almacén de materiales de oficina (Inventario/reposición) y sala de ventas al personal (Inventarios/Facturación). Recepción de facturas de Proveedores. Responsable de 06 Colaboradores en dicha área.

Logros:

*Mejorar la Atención al Cliente interno en el área de Correspondencia.

*Optimizar el proceso de recepción de facturas subiendo de un 70 hasta el 98% de efectividad, apoyando el proceso de pago.

*Desarrollar la imagen de la Tienda de ventas al Personal, en las variedades de productos en sus diferentes formatos (SKU), con el cumplimiento del planograma de las diferentes Unidades de Negocio.

Aspiración Salarial: Acorde al mercado.