

Carlos Andrés Silva Parker

Tupungato 10051 / 703, Vitacura, SANTIAGO

- Celular (+56) (9) 9238 6617
- Fijo (+56) (2) 2431147
- casilvap@gmail.com

Resumen Ejecutivo

Ingeniero Comercial de la Universidad Andrés Bello con un Magíster en Marketing del IEDE como curso de Post-grado. Más de 2 años de experiencia en las áreas; Comercial y Marketing, donde desarrolló negocios, implemento estrategias, ideó planes de acción y generó aumento de ventas y participación. Además cuenta con una trayectoria en el rubro de "Hospitality" (Eventos, Producción y fidelización de clientes).

Busca incorporarse en una institución en la cual se conforme como un aporte, desarrolle, amplié y potencie sus habilidades y conocimientos, adquiridas en su carrera y experiencia laboral. Habilidad en Marketing, proyección de negocios, análisis y solución de problemas. Innovador, responsable, buenas relaciones interpersonales, sociable, activo, con gran iniciativa y capacidad de trabajo en equipo; asimismo, con manejo de programas computacionales y dominio del idioma inglés, oral y escrito.

Experiencia Laboral:

Dueño y Organizador de EveryOne E&E - (DACANI Producciones)

[Mayo 2008 – Enero 2013]. (Stgo - Chile)

- Servicio de producción de eventos, workshop y ferias de acuerdo a las necesidades del consumidor, ejemplos: Eventos de empresa, reuniones de negocio, ferias, fiestas universitarias, matrimonios, entre otros. Desempeñando las tareas de producción, organización, logística y creación de estrategias para los eventos y ferias a desarrollar. Logros: Fidelización de clientes.

Asesoría Comercial (Product Manager) en Marcela Veas y Asociados – Investigación de Mercado.

[Diciembre 2012 – Presente]. (Stgo - Chile)

- Empresa dedicada a la Investigación de mercado para las áreas de Marketing y RSE. Asesoría en el área comercial y marketing de la empresa. Objetivos y tareas; rentabilizar los negocios, análisis de nuevos negocios, ventas, gestión comercial, diseño de estrategia comercial y de marketing. Crear y organizar fuerza de venta. Controlar y analizar los costos de la empresa con el fin de buscar las economías, reduciendo y ajustando los costos fijos de la empresa y costos directos de los servicios con el fin de obtener una mejor rentabilidad de los negocios y mejorando la eficacia y eficiencia de los mismos. Administración general de la empresa.

Supervisor Comercial en SKBERGE (Comercial Chrysler S.A.).

[Marzo 2012 – Junio 2012]. (Stgo - Chile)

- Empresa del rubro automotriz. Cargo y desempeño: Encargado de ventas, negociaciones y relación comercial con 12 concesionarios a cargo desde Arica a Santiago, para las marcas Jeep, Dodge y Chrysler. El desempeño consistía en prestar soporte y asesoría en materia de ventas, alineando estrategias comerciales a los concesionarios de manera que estos sigan la metodología de la empresa y cumplan los objetivos de compra y venta, mediante acciones comerciales y de marketing.

Marketing Executive Chile – Perú en Agility Logistics S.A.

[Agosto 2011 – Marzo 2012] (Stgo - Chile)

- Empresa dedicada al transporte logístico y proyectos (Freight Forwarder). Desempeño de tareas y objetivos; Diseñar e implementar estrategias, campañas y planes de Marketing para el desarrollo y venta del servicio. Análisis de Mercado, clientes y estrategias. Fidelización de clientes e implementación de un sistema CRM (Dept. Comercial).

Brand Manager SmartBox & Specsavers - ResultMedia Mkt

[Diciembre 2010 – Marzo 2011] (QLD, Australia)

- Empresa de estrategia y marketing: Encargado de selección de puntos de ventas, stand y personal de venta y promoción. Formular la proyección de ventas de cada uno de ellos. Además de elaborar

planes de comercialización de los productos asignados, asegurado su correcta implementación, comunicación (visual) y comercialización de los productos en sus puntos de venta.

Product Manager y Marketing en GUSTO Sabor Gourmet.

[Enero 2009 – Agosto 2010] (Stgo - Chile)

- Empresa dedicada al desarrollo de productos gourmet (Mermeladas agríduces). Desempeño en el cargo: Diseño y desarrollo de estrategias de venta y marketing para la comercialización de los productos gourmet. Generando puntos de ventas en distintos restaurantes boutique del país. Creación de imagen de marca. Logros: Incrementos de venta en un 30%, e incremento de punto de venta en 40%.

Estudios - Formación:

2010.....Magíster de Marketing - Universidad Andrés Bello (Santiago - Chile)
2009.....Ingeniero Comercial Mención Adm. y Marketing – U. Andrés Bello (Stgo - Chile)

Otros Estudios:

2010 Wine Marketing Industry – Mercado nacional e internacional (Chile-Australia)
2010 Tesis Magister de Marketing MOTOREX SA, Empresa de Lubricantes.
2010 Responsible Service of Alcohol and gaming, National Course - Narbil Training & Consulting Services, QLD/Australia 2011
2010 Work safely in the construction "WHITE CARD" - Narbil Training & Consulting Services, QLD/Australia 2011

Capacidades, Habilidades y Herramientas:

Capacidad para identificar soluciones alternativas a un problema y para seleccionar la mejor opción. Capacidad para comprender una situación identificando el orden y prioridad de sus partes implicadas, identificando los problemas. Planificación y orden. Capacidad para pensar sobre la base de la estrategia de la empresa y convertirla en objetivos concretos para el propio campo de responsabilidad, visión. Habilidades blandas: Comunicación verbal y Liderazgo.

Habilidades laborales; Negociación, gestión y análisis. Marketing estratégico, fidelización de clientes, Manejo de marca, Diseño de campañas de Marketing, control de presupuesto e implementación. Desarrollo de Proyectos Comerciales, Desarrollo Plan de Negocio & proyección y Evaluación de proyectos.

Computación Microsoft Office, MS Outlook; Windows OS; Apple OS, SAP

Idiomas Español (Nativo) & Ingles (Avanzado)

Formación Complementaria, prácticas y experiencias

- Práctica Profesional
 - Dic 2008 – Mar 2009.....Asistente Ejecutivo Comercial. Banco de Crédito e Inversiones (BCI)
- Primera Práctica Profesional Voluntaria
 - Dic 2005 – Feb 2006.....Ejecutivo de Matriculas y Créditos CORFOS. U. de los Andes.
- Programa Work&Travel USA.
 - Nov 2006 – Abr 2007....FoodCourt Supervisor, Schweitzer Mountain Resort, Idaho, USA
- Work And Travel Experience Australia
 - Ago 2010 – Jun 2011 (Viaje de aprendizaje y placer, trabajó en distintas áreas y empresas)
 - MEGAHOMES PTY LTD. Melbourne, Australia
 - Specsavers. Brisbane, Australia.
 - SmartBox. Brisbane, Australia
 - MoonBlue. Érica, Australia
 - Bluestone Recruitment, NSW & QLD, Australia
 - Michael O'Brien Catering, GoldCoast, Australia
- Relacionador Público. STATIC y BLUE Discoteque.(Stgo - Chile)
 - Feb 2006 – Oct 2008.....Encargado de negociación con auspiciadores y clientes clave.

Interés Personal (Hobbies y Deportes)

Música, Viajes y producción de eventos. - Tenis, Snowboard, Fútbol.

Antecedentes Personales

Fecha De Nacimiento	21- Noviembre - 1984
Nacionalidad	Chileno
RUT	15.959.768-7
Viajes	Estados Unidos, México, Centro América, Europa, Australia, Sudeste Asiático, Ecuador, Perú, Brasil, Argentina, Uruguay, Bolivia y Sur-Norte de Chile.

Referencias

Nombre: Thomas Otersen
Posición: CEO, Agility Logistics
Email: totersen@agilitylogistics.com
Teléfono: +56 2 979 3800

Nombre: James K. Trench
Posición: Director Project Logistics. Agility Logistics
Email: jtrench@agilitylogistics.com
Teléfono: +56 9 9337 2323