



## **Pablo Enrique Santoni Rodríguez.**

13.028.242-3

Celular +569 6 247 3225

[pablosantoni@hotmail.com](mailto:pablosantoni@hotmail.com)

### **Resumen**

Ingeniero Comercial con más de 16 años de experiencia en áreas administrativa, financiera, tecnológica y gestión, tanto en Chile como en el extranjero. Ejecutivo con experiencia en manejo de personal, orientado a resultados, con alta capacidad analítica y excelentes relaciones interpersonales. Experiencia en trabajo con sucursales. Capaz de agrupar la información y generar indicadores numéricos de la gestión, cualquiera que esta sea. Con pensamiento estratégico, en búsqueda del cumplimiento de metas y objetivos planificados. Excelente relacionamiento con gerentes y ejecutivos de la banca. Fuerte conocimiento de productos financieros y experto en Excel. Con alta capacidad para generar lazos de confianza y relaciones de largo plazo.

40 años, casado, 3 hijos.

### **Experiencia Laboral**

#### **Radal Desarrollos Constructivos SPA**

**2016 – a la fecha**

##### **Gerente de Finanzas**

Empresa dedicada a satisfacer las necesidades de construcción y remodelación del sector Retail; ventas 2016 en torno a MM\$1.600.- Dentro de sus principales clientes están Mall Plaza, Cencosud, Iron Mountain, Hotel Intercontinental, Vivocorp, Inmobiliaria B. Nueva Costanera S.A.

Responsable de la gestión administrativa, contable y financiera de la empresa a objeto de asegurar la continuidad de sus operaciones.

Aumento y reestructuración de las líneas de crédito en las Instituciones financieras para optimizar la posición actual y así enfrentar el importante crecimiento proyectado para el 2017

En proceso de mejora del flujo de caja, a través de una revisión exhaustiva de ingresos y egresos y mayor comunicación con áreas involucradas.

Implementación, de una nueva estrategia de financiamiento de factoring, lo que ha mejorado las condiciones en al menos un 15%.- Básicamente ha logrado bajar tasa de negociación (de 0,89% a 0,62%), equiparar tasa de mora a la de negociación, reducir comisiones e incluso devolución de intereses por pago anticipado.

#### **Motorman S.A.**

**2015 – 2016**

##### **Gerente de Administración y Finanzas**

Compañía filial del grupo Hidragua (Piscinería), con más de 25 años en el rubro de la venta y arriendo de maquinarias para mecanización de faenas, venta de repuestos y servicio técnico.

Dentro de las áreas a su cargo se encuentran: Administración, Finanzas, RRHH, Sistemas, Contabilidad, Facturación, Cobranzas, Comex, entre otras.

Logros:

- Implementación de nuevos informes de cobranzas, lo que permitió agilizar el seguimiento, reducir los días calle e involucrar a áreas comercial, repuestos y servicio en el proceso de recuperación.
- Reestructuración de la organización a fin de adaptarla a la desaceleración del sector minero y construcción.

**Gerente de Administración y Finanzas**

Compañía con más de 35 años en el rubro de la comercialización de equipamiento para la industria de la panadería, pastelería y gastronomía, siendo líder en el mercado con ventas 2013 sobre los USD\$ 14 MM. Entre sus principales clientes se encuentran Walmart, Cencosud, SMU, Tottus, entre otros. En las empresas trabajan directamente más de 160 personas, distribuidas en Chile (Santiago, Antofagasta, Concepción), Sudamérica, Estados Unidos y Asia.

A cargo de un equipo directo de 11 personas, entre sus principales áreas de competencia se encuentran: finanzas, contabilidad, recursos humanos, facturación y cobranzas, estudios de nuevos proyectos, elaboración de informes de gestión, administración de tiendas Artebianca (5 tiendas).

Logros:

- Creación de un sistema de automatización del flujo de caja, que permitió reducir el riesgo financiero y un menor pago de intereses por un 15%.
- Diseño e implementación de un procedimiento de cotización financiera, que logró reducir en un 20% las tasas de interés cobradas. Adicionalmente, logró mejoras en los tiempos de aprobaciones de créditos y mejoró relaciones con ejecutivos bancarios.
- Refinanciamiento de pasivos y ampliación considerable de las líneas de crédito, permitiendo el crecimiento en ventas de la empresa de MM\$5.845 el 2010 a MM\$9.327 el 2012.
- Rediseño y optimización de procesos internos de finanzas (informes de ventas, costos, cuadre cajas de tiendas Artebianca, entre otros)
- Optimización del uso del ERP Softland, a través del reproceso de informes, reduciendo en un 80% los datos relevantes del sistema.
- Implementación, formación y desarrollo de sucursales, tanto en Chile como en el extranjero.

**Maquipan Perú** (en paralelo a funciones en Maquipan Chile)

**2013 – 2014**

Participación en la creación de la compañía a comienzos del 2013, coordinando, implementando y supervisando el trabajo administrativo y financiero de la empresa.

**Maquipan USA** (en paralelo a funciones en Maquipan Chile)

**2012 – 2013**

Implementación de la reestructuración del área administrativa y operacional, y coordinación del financiamiento desde Chile.

**Empresas DANCO**

**Sub-Gerente de Administración y Finanzas**

**2008 –2009**

Holding dedicado al arriendo de bienes inmuebles, y negocios agrícolas y forestales entre otros. Principales áreas de competencia: Administración y finanzas, ventas, marketing, contabilidad y cobranzas, tecnologías de información, elaboración de informes de gestión.

**INDRA (EX – SOLUZIONE)**

**2000 – 2008**

**Jefe de Proyecto en ENERSA**

Distribuidora de Electricidad de Entre Ríos; Paraná, Argentina  
Proyecto: Gestión de Campañas para el nuevo Sistema de Gestión de Distribución.

Líder de proyecto de relevamiento y validación de las líneas eléctricas de la Provincia de Entre Ríos, Argentina. A Cargo de un equipo de 11 personas.

Logros: Cumplimiento del proyecto en tiempo y forma, logrando una muy buena relación con el cliente y el equipo a cargo. Como consecuencia, cliente decidió ampliar zona de cobertura del proyecto, generando mayores ingresos para la compañía.

### **Consultor de Utilities para Superintendencia de Servicios Sanitarios**

Proyecto: Modelo de Valorización de Tecnologías de información y Comunicaciones (TIC) para empresas sanitarias.

Desarrollo de un modelo de valorización para estimar los costos y requerimientos tecnológicos asociados a la microinformática, macroinformática y sistema de comunicaciones de empresas del Sector Sanitario.

Logros: Cumplimiento del proyecto logrando eficiencia en costos.

### **Consultor de Utilities para Empresas Emel**

Consultoría y mantenimiento sistema de gestión comercial, elaborando informes de gestión e indicadores de servicio. Realizando análisis funcionales y técnicos. Encargado de Interfaz Comercial con sistema de Distribución.

Encargado de relacionarse con las distintas áreas para establecer los requerimientos, hacer seguimiento y tomar acciones ante contingencias de sistemas.

### **Subjefe Equipo de Gestión de Campañas para Empresas Emel**

Empresa distribuidora Eléctrica, con mas de 540.000 clientes

Integrante del proyecto RENOVA-EMEL, participa en la implantación del Sistema de Gestión Comercial OPEN SGC, a cargo de un equipo de 6 personas. Trabaja en la extracción y análisis de la data necesaria para el correcto funcionamiento del sistema. Es responsable a nivel nacional de la capacitación de personal de lecturas de EMEL para la realización de campañas.

Supervisor de auditorías a los centros de negocio de EMEL, control de campañas.

## **Formación Académica**

---

### **Universidad Gabriela Mistral**

Ingeniero Comercial, mención en Administración	2000
--	------

### **Colegio del Verbo Divino**

Egresado de Enseñanza Media	1993
-----------------------------	------

## **Habilidades computacionales**

---

- Experto en Excel y manejo a nivel avanzado de Office
- ERP Softland, ERP Exact Globe, conocimientos a nivel usuario de SQL PLUS (Bases de Datos).
- User Admin en: Facturación electrónica Acepta, Google GSuite, Banconexion, officebanking.

## **Otros**

---

- Curso inglés Tronwell Institute
- Curso Distribución Eléctrica; Campinas, Brasil (Septiembre 2007)
- Curso de venta consultiva (Mayo 2009)

Hobbies: Piloto de Enduro, fútbol, vela y deportes náuticos (Licencia Patrón deportivo de Bahía).