



Pablo Enrique Santoni Rodríguez.

13.028.242-3

Celular +569 6 247 3225

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 – SOLUZIONA)

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).