

ÓSCAR RODRIGO GUTIÉRREZ CASTILLO



+569 57281258

Experiencia Laboral:

Mayo 2014 - actualidad: Key Account Manager Jorratt y Zamora Ltda.

Responsabilidades: Manejo, control y desarrollo de negocios con dos distribuidores a nivel nacional de elementos de protección personal en su línea de calzado de seguridad.

Logros: Homologar con marcas propias las líneas de calzado en proyectos de viñas, constructoras y mineras, posicionando así la marca en la cartera de los distribuidores y zonales.

Habilidades: Manejo de grandes cuentas, control de equipo de ventas y dominio de estrategias de venta de productos tangibles.

Mayo 2012 – Diciembre 2013: Key Account Manager Know How S.A.

Responsabilidades: Manejo del área de auditoría de mercados, realizando supervisión de procesos y consolidado informes de gestión de KPI's. De manera paralela realizaba control de gastos, presupuesto y facturación, además de implementar estrategias de ventas.

Logros: Crear una nueva unidad de negocio con su respectivo plan estratégico, liderar los proyectos de diseño de sistema informático, más la aplicación de captura de data móvil y lograr contratación de equipo estable.

Habilidades: Manejo de equipo, control de gestión, planeación de actividades y liderazgo directivo.

Marzo 2008 – Mayo 2012: Jefe de Plataforma Comercial Empresa Progestión:

Responsabilidades: Desarrollar y brindar un servicio integral a los clientes por medio del correcto manejo de los ejecutivos de ventas, entregando informes de gestión, control de procesos, informes gerenciales, control de gastos, remuneraciones y creando procesos de mejora con feedback directo.

Logros: Sumar un proyecto emblemático a la empresa con facturación mensual de 380 millones que mantienen en la actualidad.

Habilidades: Gestión y desarrollo de negocios, planificación, control, y manejo de sistema ERP.

Octubre 2006 - Febrero 2008: Analista KPI Red Sur Servicios de Ingeniería Ltda.

Responsabilidades: Capturar, medir y auditar los indicadores KPI's definidos por contrato Back Office Técnico entre la división El Teniente (Codelco) y las empresas contratistas de diferentes áreas servicios.

Logros: Consolidar macros tipos para el análisis funcional por áreas de servicio, logrando optimización de recursos y análisis con menor dispersión

Habilidades: Control de procesos productivos, manejo de bases de datos, dominio y análisis de KPI.

Junio 2005 - Agosto 2006: Product Manager empresa de TI - ISC S.A.:

Responsabilidades: Implementar estrategias de venta para sus productos con el fin de crear una unidad de negocio independiente y en un plazo de dos años ser una empresa nueva del holding.

Logros: Se sumaron 10 proyectos nuevos en diseño y seguridad en el primer año, cubriendo así los costos fijos que dieron la base para crear una empresa independiente.

Habilidades: Desarrollo comercial, visión de negocio, perseverancia, manejo de frustración y control Forecast.

Antecedentes Académicos:

Educación Superior:

Agosto 2012 - Octubre 2014: Egresado Ingeniería Comercial UNAB. Examen de grado Marzo 2015.

Marzo 2010 – a Diciembre 2011: Magíster en Administración de Empresas con Mención en Marketing - Escuela de Negocios de Madrid (IEDE).

Marzo 2000 - Agosto 2005: Titulado de Ingeniero en Administración de Empresa Universidad Andrés Bello

Educación básica y media: Completa

1986 - 1998: Colegio Particular Quimahue - Rancagua.

Datos Profesionales:

Inglés, Nivel Medio hablado y escrito.

Perfeccionamiento: Curso de Excel Avanzado Centro Computacional Universidad de Chile (Semce). Manejo de Bases de Datos, análisis Informes Gerenciales. Sistemas administrativos ERP; SAP y Manager, CRM y Sales Forcé.

Datos Personales:

Rut: 14.011.484-7

Nacionalidad: chileno

Estado Civil: Casado.

Hijos: 2

Dirección: Los Ducados 210 Torre I Depto. 419. Maipú

Fono Casa: +562 24193174

Correo: or.gutiérrez@gmail.com

Pretensión de Renta: \$ 1.300.000.-

Disponibilidad: Conversable.