



**Nombre: Felipe Alberto González Sutter**  
**Fecha de Nacimiento: 01-10-1991**  
**Rut: 17.617.182-0**  
**Dirección: Ongolmo 321, Concepción**  
**Número Telefónico: +56962386885.**  
**Mail: felipe.gonzalez.sutter@gmail.com**

### **Resumen Profesional**

---

Ingeniero Comercial titulado de la Universidad de Concepción; con alto nivel de compromiso, motivación por el cumplimiento de objetivos y por el trabajo en equipo. Intereses profesionales y experiencia en Ventas, Área Comercial y Marketing, Abastecimiento, Comercio Exterior, Levantamiento y Optimización de Procesos, además de una preparación en servicio público e integración social con grandes habilidades blandas e interpersonales.

---

### **Formación Académica**

2020	Diplomado en Product Manager – Universidad de Chile
2010 – 2016	Ingeniería Comercial – Universidad de Concepción.
2005 – 2009	Educación Media – Colegio Sagrados Corazones Concepción.
1996 – 2004	Educación Básica – Colegio Pinares Chiguayante.

---

### **Experiencia Laboral**

#### **CELULOSA ARAUCO Y CONSTITUCION S.A.**

**MAYO 2019, DICIEMBRE 2019**

Ingeniero de Desarrollo de la Subgerencia de Contratos de Celulosa Arauco, debiendo realizar labores tales como, apoyo en levantamiento y optimización de procesos utilizando tecnologías de información, desarrollo de reportes, gestión de contratos spot y civiles, búsqueda de nuevas alternativas para algunos procesos.

#### **Funciones:**

- Office 365.
- Registro y Resguardo de la Información.
- Desarrollo de Nuevos Reportes Qlik Sence y Mejora en Reportes Qlik Sence existentes.
- Modelamiento y Actualización de la Base de Datos de Proveedores (Coordinación con Soporte de Compras, Maestro de Proveedores, Área de Habilitación).
- Difusión de Información a Proveedores (Fichas y Micro Cápsulas de Seguridad a través de Outlook y WhatsApp Business).

- Confección de Reporte de Gestión Mensual (Subgerencia de Contratos).
- Confección del Plan Operativo 2020.
- Confección de Manuales, Especificaciones Técnicas y Diagramas de Flujos.
- Automatización del Proceso de Generación de Ordenes de Servicios.
- Gestión y Coordinación con otras Áreas para la creación de una nueva transacción SAP "Z" para la optimización del registro de las Peticiones de Oferta.
- Confección de Listas SharePoint.
- Base de Datos de Proveedores en PowerApp.
- Incorporación de nuevos campos SAP en diferentes transacciones (Registro de Boletas de Garantías, Contratos Civiles, Retenciones, Multas, etc).
- Sistema de Alertas a través de Microsoft Flow para Próximos Vencimientos de Contratos, Ingenieros de Turno, entre otros.
- Apoyo para confeccionar un nuevo Modelo Digital (Bitácora Digital).
- Consolidación de las Iniciativas Estratégicas de la Subgerencia.
- Análisis Comparativos de Contratos por Vencer y la Renovación de dichos Contratos.
- Creación de Nuevos Proveedores y Licitaciones a través de SAP Ariba.
- Análisis de Propuestas Técnico-Económicas de Proveedores.
- Permisos y Accesos en la incorporación y salida de Ingenieros.

Logros:

- Confección de un Nuevo Reporte de Gestión Mensual (Visión General y Apertura por Planta).
- Reducción de 1,5 horas semanales en el Registro de Peticiones de Oferta en SAP con una nueva transacción "Z" de carga masiva de datos.
- Modelamiento Base de Datos Proveedores (Para Mantener constantemente Actualizada nuestra Base de Datos).
- Nuevo método de Difusión de Información a través de WhatsApp Business (Difusión a Empresas de Servicio en Planta, PGP, Administradores de Contratos de Planta, etc).
- Desarrollos de Nuevos Reportes Qlik Sence en apoyo a los Ingenieros de Contratos.

**KUPFER HERMANOS S.A.**

**JUNIO 2018, FEBRERO 2019**

Analista de Abastecimiento en Küpfer Hermanos S.A., KDS (Küpfer División Seguridad), Encargado de los conceptos Seguridad Vial y Protección Facial.

Funciones:

- Compras Mensuales (Importaciones y Compras Nacionales).
- Mantener 16 sucursales Abastecidas.
- Realizar sugeridos de compras y establecer junto al PM el Presupuesto de compra.
- Análisis y mantenición de más de 1.500 SKU.
- Conocimiento de Incoterms y Costos de Flete e Importación.
- Contactos y Negociación con Embarcadores, Transportistas Nacionales y en Origen.
- Coordinación y Gestión de Importaciones Aéreas y Marítimas
- Control de Documentación de importación (Invoice, Packing List, CO, BL, AWB, etc)
- Reuniones de Instock todas las semanas (Quiebres, y compras semanales).
- Informes de OPs cada semana (Operaciones por llegar de cada Proveedor).
- Control del DST, para proveedores Nacionales e Internacionales.
- Comunicación y trabajo en conjunto con el Área Comercial.

- Claridad del 80/20 y materiales ABC.
- Control y gestión logística de importaciones desde origen a bodegas de Kupfer Hermanos.
- Generación y mantención de reportes de información y KPIs
- Constante comunicación y Reuniones con Proveedores (nacional e internacional).

Logros:

- Control y mantención de más del 90% de productos A sin quiebres.
- Mejora constante en indicadores como el Nivel de Servicio de Proveedores Nacionales e Internacionales (Tiempos y Cantidad), en relación a cumplimiento y crecimiento de la compañía.
- Control de costos de Freight Forwarders y reducción en Gastos de Almacenaje y otros Gastos asociados a la Gerencia de Abastecimiento, mejorando la Contribución Comercial de la Empresa.
- Aumentar la consolidación de material junto a otros analistas para reducir costos de Importación (especialmente desde EEUU y China), mejorando la coordinación y eficiencia de compra.

**IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA KW SPA**

**AGOSTO 2017, ABRIL 2018**

Key Account Manager en Importadora y Distribuidora KW SPA, encargado de grandes cuentas para la venta de productos de menaje enfocado al retail.

Funciones:

- Desarrollo, Diseño y Mejoras en Web Traffic en plataforma E-Commerce
- Obtener Sell In/Sell Out.
- Gestión y análisis de datos a través de B2B.
- Gestión directa en puntos de venta.
- Promocionar Catálogos de Temporada.
- Contratación de Promotoras.
- Implementar cabeceras en productos con mayor rotación.
- Acciones de precios y control de márgenes.
- Gestión ante quiebres para no incurrir en Fill-Rate.
- Emisión y coordinación de Órdenes de Compra y Facturas.
- Cierre y Planificación de Forecast.
- Control de Stocks en tiendas, comunicación directa con reponedores.
- Fotos con camarógrafo en alta definición para página web.
- Coordinación directa con compradores y jefes de área.
- Constante comunicación y reuniones con reponedores y gerentes de marca.

Logros:

- Desarrollo de una nueva línea de copas de pisco de alta gama, ampliando el mercado e industria de cristalería, donde entramos fuertemente agregando valor a los productos de la empresa. Era una industria que estaba en su etapa de lanzamiento y que mostró grandes tasas de crecimiento en el mercado, logramos buenos acuerdos comerciales

con nuestro proveedor que nos trajeron beneficios en el ROI, Margen Bruto y otros indicadores de resultado.

- Desarrollamos, Diseñamos y Potenciamos junto al equipo comercial la marca Bergner, gestionando estrategias de Marketing y Ventas, logrando el cumplimiento y crecimiento establecido en el cuadro de mando, generando la rentabilidad requerida por los accionistas de la compañía.

#### **VERISURE CHILE SPA**

**MARZO 2017, MAYO 2017**

Ejecutivo de Ventas Experto en Seguridad, Verisure Chile SPA (Concepción).

Funciones:

- Ir a Terreno en auto corporativo o a pie para captar potenciales clientes.
- Llamar a contactos para agendar reuniones y ofrecer nuestros productos y servicios.
- Exigían una cantidad de prospectos al día.
- Exigían una cantidad de reuniones semanales.
- Preparación de un Speach de Venta.
- Dominio total de los artículos y servicios de la empresa.
- Formar y mantener una gran Cartera de Clientes.
- Fidelizar a nuestros Clientes.
- Cumplimiento de Metas y Cierres de Ventas.

Logros:

- Vender más del doble de las metas.
- Ventas a grandes empresas por una gran suma, importantes para el equipo.

#### **GALA BAZAR**

**SEPTIEMBRE 2015, MAYO 2017**

Creación de tienda online de ropa y vestuario.

Funciones:

- Gestión de ventas.
- Marketing y promoción, vía redes sociales.
- Compras Nacionales y al extranjero por Amazon, eBay.
- Acciones Comerciales, Packs, Promociones de Temporada para potenciar ventas.

Logros:

- Pasión y entusiasmo por las ventas.

**PLAZA7**

**NOVIEMBRE 2015, 2016**

Apoyo en Proyecto e Investigación para una Empresa de Canchas de Futbol en Talcahuano.

Funciones:

- Cálculo de costos.
- Investigación de mercado.
- Plan comercial.

Logros:

- Se finalizó el proyecto con mucho éxito operando con normalidad a la fecha.
- Investigación de Mercado Presentada en Universidad.
- Nuevos conocimientos e incorporación al mundo laboral.

**SOC. PESQUERA TRICELTA LTDA  
PRÁCTICA PROFESIONAL**

**DICIEMBRE 2014, 2015**

Practica laboral en Sociedad Pesquera Tricelta Ltda. Supermercado Verdemar.

Funciones:

- Gestión y análisis de datos.
- Emisión de Órdenes de Compra.
- Revisión de stock de abarrotes y congelados en bodega.
- Sugeridos de Compra para evitar quiebres.
- Potenciar productos con mayor rotación.

---

**Actividades Extracurriculares**

- Voluntario en fundación “Que los cumplas Feliz”
  - Bachillerato en Servicio Publico Fundación (aprobado con un voto de distinción)
- 

**Aplicaciones e Idiomas**

- Slim4 – Nivel Intermedio
- SAP – Nivel Intermedio
- SAP Ariba – Nivel Intermedio
- Excel – Nivel Intermedio
- Office 365 – Nivel Intermedio
- Qlik Sence – Nivel Intermedio
- Inglés – Nivel Intermedio

## Referencias

---

**Narciso Flores**  
**Subgerente de Contratos**  
Celulosa Arauco y Constitución S.A.  
T: +56998993117  
E: [narciso.flores@arauco.com](mailto:narciso.flores@arauco.com)

**Camilo Abrigo**  
**Ingeniero de Desarrollo**  
Celulosa Arauco y Constitución S.A.  
T: +569-98869464  
E: [camilo.abrigo@arauco.com](mailto:camilo.abrigo@arauco.com)

**Vanessa Alfaro Carpanetti**  
**Head Planner / Jefe Planificación**  
**Gerencia de Abastecimiento**  
T: +562-2 351 5123 | C: +569-6 191 3468  
E: [valfaro@kupfer.cl](mailto:valfaro@kupfer.cl)

**Jorge Rebollo**  
**Gerente Comercial**  
Importadora y Distribuidora KW SPA  
T: 9-91462775  
E: [jorgerebo@pelp.cl](mailto:jorgerebo@pelp.cl)

**Jorge Calas**  
**Gerente Zonal**  
Concepción, Chillan y Los Ángeles  
T: 9-87256038