



## Alfredo Alberto George Montero

### Datos de contacto

- 962295995 / 962295995
- ageorge911@hotmail.com
- Av la Montura 7509, La Florida, Región Metropolitana, Chile
- 17-02-1975 , Casado/a, Chile.
- DNI: 12017469-k

### Conocimientos y habilidades

#### Informática

- Softland : Seniority Intermedio
- Microsoft Excel : Seniority Avanzado
- Microsoft Power Point : Seniority Intermedio
- SAP ERP : Seniority Avanzado

#### Otros conocimientos

- power bi
- B2B

#### Idiomas

- Inglés: Escrito Básico, Oral Básico



### EXPERIENCIA LABORAL

#### Jefe zonal de ventas

01-12-2019 - AL PRESENTE

#### Kupfer Hnos

- Responsable de la gestión comercial y operacional para la zona asignada. • Dirigir y controlar inventarios, indicadores de gestión, abastecimiento de sucursales, cobertura ( Market share). • Desarrollar y gestionar crecimiento de clientes contratos, grandes cuentas, subdistribución, tiendas kex, Mercado público y B2B. • Mantención de carteras para las áreas de minería, construcción, ferretería, acuícola, agrícola, y alimentación. • Negociación proveedores en plaza. • Desarrollar cobertura en zonas periféricas donde no hay sucursales. • Elaboración, revisión y análisis de forecast con equipo planner. • Liderar en forma directa a equipo comercial de 15 personas. • Prospectar nuevos clientes. Principales Logros:
  - Cumplimiento de planes de venta sobre el 100% en los 4 años que llevo en el cargo. Destacando el año 2022 con un 38% sobre presupuesto, y en relación a año anterior un 35% de crecimiento.

#### Gerente de ventas

01-06-2018 - 01-11-2019

#### Totalmaster- Finestra Chile

- Asesor comercial: Responsable de proyecto y elaborar estrategia para migrar negocio de insumos de cotillón a nuevos productos biodegradables. Liderar todo el proceso de importaciones y comercialización de nuevos productos. Elaboración y desarrollo de nuevos procesos para las áreas de Finanzas, RRHH, Logística y Comercial. Cambio de imagen corporativa de la compañía en todas sus áreas. Prospectar nuevos potenciales clientes. Captación de nuevos proveedores para ampliar mix de productos. Generar estrategias para nuevos canales de distribución. Responsable de objetivos para sucursales de Antofagasta y Santiago. Liderar y capacitar fuerza de ventas (13 personas). Elaboración, control y seguimiento de estrategias comerciales. Negociación con proveedores

#### Gerente División Industrial

01-06-2014 - 01-05-2018

#### Reutter S.A

- Responsable de dirigir, controlar y coordinar la gestión comercial de la división Industrial, a fin de asegurar el cumplimiento de estrategias de la compañía. • Pronosticar y programar la demanda, proporcionar metas y objetivos de la fuerza de ventas, su tamaño y perfil. • Liderar equipo comercial para todas las regiones de Chile, y Contact center (23 personas). • Elaboración de presupuestos de ventas, forecast de abastecimientos y ventas. • Prospectar nuevos proyectos, analizar y evaluar nuevos mercados. • Aumentar Market Share de las zonas Norte y Sur. • Desarrollar estrategias comerciales para fidelizar y desarrollar clientes. • Liderar desarrollo de productos. • Diseñar y realizar control a indicadores de gestión y evaluación de desempeño. • Capacitación a fuerza de ventas en oficina y en terreno (coaching ejecutivo) • Principales Logros: • Crecimiento de un 30% sobre presupuesto para los años 2014 y 2015. • Incorporación de nuevos canales de distribución.

#### Sub Gerente ventas

01-04-2011 - 01-06-2014

## Estrellas Del Sur

• Responsable de la velar por la venta de grandes cuentas de retail y distribuidores a nivel nacional. • Desarrollo de productos para marcas propias para canal farmacias y supermercados. • Creación de ofertas, promociones y activación de productos. • Ampliar cobertura en zonas periféricas y prospectar nuevos mercados. • Liderar equipo de trabajo de 2 vendedores de terreno y 50 reponedores externos. • Elaborar estrategias y planes comerciales. Principales Logros: • Se realiza incorporación de productos (algodones) para canal retail para todas las cadenas de supermercados y farmacias participando con marcas propias y marca de la compañía, aumentando ventas en 42%.

## Key Account Manager

01-01-1998 - 01-03-2011

### Carozzi

• Responsable de la venta y rentabilidad de cartera asignada. (Walmart, Cencosud, Tottus, SMU, Carrefour y Montserrat). • Administración y elaboración de grupo de precios, producto, plan comercial, rebate. • Implementar ofertas y promociones en puntos de ventas. • Desarrollo y negociación de la participación en góndolas, planogramas, visibilidad, layout y merchandising. • Velar por el cumplimiento de planes comerciales en los puntos de ventas. Principales Logros: • Aumenta de las ventas en un 45% para cadena Carrefour. • Implementación exitosa de la estacionalidad pascua resurrección, logrando devoluciones bajo el 5% y crecimientos de ventas del 17% sobre año anterior. • Años 2001 y 2002, elegido por Gerencia como mejor ejecutivo de ventas de la compañía.



## ESTUDIOS

---

### Ingeniería Comercial

30-05-2002 - 30-05-2007, CHILE

U. Tecnológica De Chile

Universitario - Graduado



## REFERENCIAS

---

Sin referencias



## OBJETIVO LABORAL

---

Desarrollo profesional y estabilidad laboral