

Erich Harseim Díaz

Ingeniero Comercial

UDD

erich@harseim.com

+569 9435 4814



Objetivo Profesional

Pertenecer y desarrollarme en el área de administración y finanzas de una gran empresa o una en expansión donde mis conocimientos puedan contribuir en el desarrollo y crecimiento. Principalmente me interesa el área de administración finanzas en conjunto con el área comercial.

Experiencia

TECSAT. Servicios de telemetría y comunicaciones satelital (2019-2020) *Freelance*

Asesor Financiero y Comercial

Análisis de datos relacionados con las embarcaciones que poseen distintas empresas ligadas al rubro salmonero y de pesca en general. Se desarrollan diferentes técnicas de análisis de información para luego ser presentados a los distintos clientes de manera mensual.

Por otro lado, se elabora estrategia de captación de clientes, o en su defecto, de adquirir mayor cantidad de contratos con los ya existentes.

Importadora, Exportadora y

Comercializadora Harmar SPA (2018-2020)

Socio - Gerente.

Socio y gerente de empresa exportadora de productos del mar la cual opera en la zona sur del país. Dentro de la empresa he participado en todas las áreas siendo las más importantes; administración y finanzas, el área comercial, y además, lo que tiene relación con promoción. En el periodo que ha operado la empresa logré desarrollar exportaciones a mercados como Japón, Corea, México entre otros.

Banco Santander (2012-2018)

Ejecutivo empresas

Ejecutivo comercial de banca empresas. En un inicio me desarrollé en Santiago en la sucursal principal del banco Santander donde logré un excelente cumplimiento en las metas propuestas por la institución. El año 2014 me nombraron como mejor ejecutivo integral.

A fines del año 2015 me trasladaron a Puerto Varas donde asumí una cartera de clientes de industrias como turismo, hotelería, agricultura y acuícola entre otras.

Banco Bice (2011-2012)

Ejecutivo empresas

Ejecutivo comercial de banca empresas. Como nuevo proyecto de crecimiento interno del banco, el principal objetivo de mi cargo fue la creación de cartera de clientes empresas en la zona metropolitana y la administración de la misma. En un inicio capte grandes clientes de industrias como la eléctrica, comercio al por menor, transporte.

Dentro de las funciones a destacar se encuentran el contacto comercial, asesorar financieramente a clientes, la excelencia en la calidad de atención y el trabajo bajo presión.

Ernst & Young (2010-2012)

Auditor Junior

Auditor en importante empresa de auditoria de nivel internacional. Dentro de los principales desafíos presentados fue aprender sobre normas IFRS para poder realizar auditoría de procesos contables. En la empresa me toco desarrollarme en el área contable y de análisis internos de procesos para grandes clientes como AFP Cuprum entre otros.

Formación

Universidad de Desarrollo (2004-2009)

Ingeniero Comercial

Ingeniero comercial graduado y titulado el año 2009 con grado de Distinción académica.

Las Condes, Región Metropolitana

Educación básica y media (2003)

Colegio Montessori Huelquen

Curse mi educación básica y media en el colegio Montessori Huelquen.

Lo Barnechea, Región metropolitana.

Habilidades

Destacadas

- Excelente capacidad de análisis de datos, financieros, contables y comerciales.
- Gran conocimiento de herramientas como Excel en un nivel avanzado junto con análisis estadístico, operación de tablas dinámicas y otros.
- Gran conocimiento de área contabilidad y finanzas como también comercial.
- Habilidades blandas lo cual siempre ha sido un apoyo en el desarrollo en áreas comerciales.
- Capacidad de trabajo bajo presión.
- Capacidad de trabajo en equipo.
- Conocimiento de manejo de grupos.

MS Office

Usuario avanzado de MS Office en herramientas como Word, Power Point, Outlook, Excel.

Idiomas

Español Nativo

Ingles Medio

Redes Sociales

Conocimiento en redes sociales y marketing de las mismas para empresas tales como Facebook, Instagram y Google Adwords.
