

RODRIGO ANTONIO JARA ZULETA
PROFESIONAL CON ALTA EXPERIENCIA COMERCIAL,
ESPECIALISTA EN MARKETING Y GESTIÓN DE PUNTO DE VENTA

Gath y Chaves N° 2482. Providencia, Santiago, Chile.
+56 9 98261816
rodrigo.jara.zuleta@vtr.net

ONCE AÑOS DE EXPERIENCIA EN EMPRESAS NACIONALES E INTERNACIONALES, FOCALIZADO EN DIRECCIÓN COMERCIAL Y ALINEACIÓN ESTRATÉGICA. ESTILO DE GESTIÓN ORIENTADO HACIA EL LOGRO DE OBJETIVOS PERDURABLES EN ÁREAS COMERCIALES Y CON ALTA CAPACIDAD DE IMPLEMENTAR ACCIONES DE VENTAS INMEDIATAS Y ESTRUCTURAS QUE ASEGUEN EL ÉXITO FUTURO. EXPERIENCIA EN MERCADOS ALTAMENTE COMPETITIVOS, RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS Y EN LA BÚSQUEDA CONTINUA DE LA SATISFACCIÓN TOTAL DEL CLIENTE POR MEDIO DE LA EJECUCIÓN DE ESTRATEGIAS DE INTELIGENCIA DE MERCADOS.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

IDEA TU MUEBLE

- Coordinador Comercial 2015 - actual

UNY2

- Gerente Comercial 2012 - 2015

ARTERISCO

- Jefe de Proyectos 2011 - 2012
- KAM 2010 - 2011
- Ejecutivo de Cuentas 2008 - 2009

CREATIVELINE

- Ejecutivo de Ventas 2006 - 2007

FX ADVISORS

- Financial Advisors 2005 - 2006

LA RED TELEVISION

- Asistente de Estudios 2002 - 2004
- Práctica Profesional 2001 - 2001

OTROS PROYECTOS

- COPEC S.A. Asesoría de Investigación de Mercado 2006 - 2007
 - BURDEO. CEO, Agencia de Marketing y Publicidad 2004 - 2005
-

FORMACIÓN

Publicista, mención en Planificación de Marketing y Medios 1998 - 2002
DUOC UC, Santiago de Chile.

Administración Financiera 2014 - 2014
Pontificia Universidad Católica, Santiago de Chile.

Coaching de Ventas I y II 2010 - 2011
Versátil, Santiago de Chile.

Inglés Nivel 5 (8 niveles) 2005 - 2006
Centro Cultural Providencia, Santiago de Chile.

DATOS PERSONALES

Estado Civil:	Casado.
Lugar de Nacimiento:	Santiago de Chile.
Fecha de Nacimiento:	Mayo 09, 1975.

AMPLIACIÓN DE CURRÍCULO

EMPRESA	PUESTO	FUNCIONES	LOGROS
IDEA TU MUEBLE	Coordinador Comercial	<ol style="list-style-type: none"> 1. Gestión y coordinación de ventas. 2. Control operativo. 3. Administración de empresa. 4. Desarrollo de cartera de clientes. 5. Negociación con proveedores y control de costos. 6. Asesorías en desarrollo de plan de marketing. 7. Asesorías de marketing digital SEO / SEM / Social media. 8. Gestión y control de presupuestos. 9. Facturación, cobros y finanzas. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Desarrollé la estructura de comunicación. ✓ Consolidé un emprendimiento. ✓ Optimicé los procesos productivos y variables de control por KPI. ✓ Propicié la disminución de costos fijos y operacionales. ✓ Generé sinergias comerciales. ✓ Cree equipos de trabajo. ✓ Generé la apertura al mercado digital. ✓ Líder de procesos creativos online.
UNY2	Gerente Comercial	<ol style="list-style-type: none"> 1. Liderar y gestionar equipo comercial. 2. Supervisión y control diario de cotizaciones, prospectos y ventas por cada ejecutivo comercial y Jefes de proyecto. 3. Negociaciones. 4. Definir, ejecutar y controlar el plan estratégico comercial en proyectos de marketing de PDV y fabricación de activos fijos. 5. Plan de Marketing 6. Supervisión de proyectos, control de ventas y gestión administrativa. 7. Gestión y control de presupuestos por proyecto. 8. Análisis y control financiero, factoring y Ctas bancarias. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Configuré el plan de negocio con éxito histórico. ✓ Elaboré plan de metas e incentivos eficiente. ✓ Generé sinergias de trabajo lo cual ayudó a disminuir errores, mejorar la calidad del producto y bajar gastos. ✓ Aumenté las cotizaciones y ventas en 100%. ✓ Propicié la mejora sostenida en procesos de control de calidad. ✓ Propicié la disminución de tiempos de fabricación y costos por proyecto. ✓ Realicé acuerdos de cooperación, alianzas y sinergias con proveedores. ✓ Aumenté la rentabilidad. ✓ Desarrollé nuevos mercados y acuerdos comerciales.
ARTERISCO	Jefe de Proyectos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Gestión Comercial. 2. Desarrollo de proyectos y nuevos negocios en marketing de PDV. 3. Asesoría y alineamiento estratégico del plan de marketing. 4. Desarrollo de proyectos publicitarios, trade marketing, visual y store planning. 5. Coordinación de actividades comerciales y supervisión operativa. 6. Facturación. 7. Resolución de problemas. 8. Encargado de grandes clientes. 9. Planificar, ejecutar y controlar los proyectos de punto de venta. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Realicé apertura y desarrollo de canal en retail. ✓ Realicé la apertura al mercado inmobiliario. ✓ Amplié el portafolio de clientes. ✓ Fui record de ventas histórico de la empresa. ✓ Fui el responsable de más del 50% de las ventas anuales de la empresa. ✓ Realicé acuerdos comerciales con rentabilidades históricas. ✓ Fui premiado en 3 años consecutivos como el mejor ejecutivo.
CREATIVELINE	Ejecutivo de Cuentas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Prospectos y nuevos clientes en Trade marketing. 2. Gestión de cuentas. Cotizaciones y licitaciones. 3. Negociación con proveedores. 4. Supervisión de personal de nuevas áreas. 5. Desarrollo de área y acuerdos comerciales. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Fui responsable por la apertura del área de merchandising y acrílicos. ✓ Aumenté ventas anuales y clientes cautivos.
FX ADVISORS	Financial Advisors	<ol style="list-style-type: none"> 1. Asesoría para la inversión en Forex con apertura de cuentas desde US\$25.000. 2. Negociación y encargado de cierre de negocios. 3. Estudio diario de los índices y variaciones económicos globales. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Descubrí mis capacidades innatas para la negociación y venta. ✓ Fui elegido el Advisors del mes. ✓ Adquirí habilidades de negociación vía telefónica.
La Red Televisión	Asistente de Estudios	<ol style="list-style-type: none"> 1. Análisis estadístico y de mercado. 2. Control de información y estrategias de ventas. 3. Desarrollar estudios de mercado de tv chilena. 4. Presentación de estrategias de ventas para el área comercial. 5. Presentar resultados, avances e informes diarios del rating de la televisión abierta por gerencias. 6. Tabulación y administración de bases de datos. 7. Plan de Medios. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Contribuí a la consecución de metas de ventas de la empresa. ✓ Potencié las actividades de marketing mediante la utilización de personajes televisivos. ✓ Logré bajar los tiempos de elaboración de informes diarios.

GIRO DE EMPRESAS

EMPRESA	GIRO	HEADCOUNT	FACTURACIÓN ANUAL
IDEA TU MUEBLE	Fabricación de muebles, material publicitario y asesorías de PDV.	3 personas	
UNY2	Asesoría en la gestión de marketing y marcas en el punto de venta, manejo de cuentas, organización de eventos y fabricación de material publicitario.	40 personas	US\$ 500.000
ARTERISCO	Empresa líder en asesoría de proyectos publicitarios, marketing y fabricación de muebles.	150 personas	US\$ 2.000.000
CREATIVELINE	Empresa comercializadora e importadora de soportes publicitarios, merchandising y material gráfico.	15 personas	US\$ 400.000
FX ADVISORS	Empresa internacional con sucursal en Chile de ventas del servicios de inversión para el mercado Forex	50 personas	US\$ 1.000.000
LA RED	Empresa de televisión canal audiovisual	500 personas	US\$ 50.000.000

HONORES & ACTIVIDADES

Fui premiado en el cierre de año 2009, 2010 y 2011 por los dueños de Arterisco como el Profesional del año.

He participado en diferentes campeonatos deportivos:

- 1° lugar campeonato Futbolito aniversario Red Televisión
- Campeonato de fútbol UC 2010 y 2011.
- Carrera Entel MTB challenger 2013 y 2014.
