

VICTOR ALEXIS GONZALEZ CANEO

Email: vgonzalezcaneo@gmail.com - Teléfono: +56 9 6453 9900
<https://www.linkedin.com/in/vagc/>

INGENIERO CIVIL INDUSTRIAL / MAGISTER PLANIFICACION Y CONTROL DE GESTION

RESUMEN

Ingeniero Civil Industrial con sólidas competencias y certificaciones de Software BI (Tableau Desktop, Power BI y QlikView) y SAP.

Mi objetivo profesional es aportar en Dirección Comercial, Marketing, E-Commerce, Supply Chain, Demand Planner, Evaluación de Proyectos, Business Intelligence, Planificación y Control de Gestión

Profesional altamente capacitado, con alto nivel de compromiso e iniciativa, y orientado a los objetivos. Cuento con experiencia y habilidades liderando equipos de trabajo.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Post Grado Universitario

2020

Magíster en Planificación y Control de Gestión (MPCG)
Universidad Mayor
Santiago, Chile

2016

Diplomado en Gestión de Procesos de Negocio
Pontificia Universidad Católica de Chile
Santiago, Chile

Pre-Grado Universitario

2011

Ingeniería Civil Industrial Especialidad Operaciones
Universidad Mayor
Santiago, Chile

EXPERIENCIA PROFESIONAL

UP THE TRADE

KEY ACCOUNT MANAGER

Encargado de administrar las cadenas de Retail y Clientes a nivel nacional con el fin de maximizar el resultado operacional en volumen y rentabilidad, con sólidos conocimientos en planificación estratégica, forecast y desarrollo de negocios. Entre las funciones realizadas, se destacan las siguiente:

- Elaboración de planes de negocio específicos, por segmento de negocio, industria o país
- Participar en el desarrollo y seguimiento de negocios adjudicados, asegurando calidad, tiempos y cumplimientos de los negocios
- Gestionar y monitorear indicadores claves para el éxito del canal tales como conversión, sell-in/sell-out, stock por tienda, reposición por artículo, campañas de ventas, promociones y gestión de PDV, entre otros
- Velar por la correcta atención y disposición de las salas de ventas de éstos en todo momento considerando el stock, reposición, exhibición, visual, etc.
- Comunicar al área de marketing las necesidades del cliente o consumidor final, para así levantar oportunidades de desarrollo
- Conocer los objetivos comerciales esperados para cada uno de los clientes y desarrollar buenas negociaciones

Logros: Desarrollo de nuevos negocios Scanweek y Planogramas, tales como ACV Semanal (All Consumer Value), Canasta de Artículos 80-20 (Diagrama de Pareto) y SSS Crisis (Same Store Sales), entre otros.

E-COMMERCE

- Planificación Estratégica E-commerce.
- Cumplir y Potenciar el plan de ventas del área E-commerce.
- Proponer y adicionar Marketplace, Retailers o Portales Web.
- Administración de Stocks para venta web y mix de productos.
- Gestión y control de procesos de la web en las áreas logísticas y SAC.
- Implementación de mejoras en fichas técnicas y lineamientos de catálogo web.
- Impulsar mejora en medios de pago, tasación de conversión y performance de la web.

CERTIFICACIONES

Power BI – Tableau – Qlick View
– Ms Office Suite – Project
Management Professional (PMP)
– BPMN Bizagi – KAIZEN ™ LEAN
® Green Belt – Excelencia
Operacional
Mejora Continua Lean – 5S y
Gestión Visual

SOFTWARE

SAP SCM, FI, BO, SD, PP, MM, CS,
PM, PS, Business Suite – QAD –
SQL Server – Salesforce CRM –
B2B – Nielsen – Python – R –
Agile – Autocad – 3Ds Max –
Revit – Oracle – Google Analytics
– Peek – Keepass – Bitly –
Mailchimp - WMS

PRETENSIONES DE RENTA

\$ 1.800.000 - \$ 2.500.000

Feb 2013 –
Sep 2017

EXPERIENCIA PROFESIONAL - CONTINUIDAD

CECINAS LLANQUIHUE
JEFE DE PLANIFICACIÓN Y CONTROL DE GESTIÓN

Encargado del control financiero de la empresa, orientado a la gestión de los compromisos de la empresa para el cumplimiento de la planificación y entrega de información relevante para la toma de decisiones
Entre las funciones realizadas, se destacan las siguiente:

- Elaboración, seguimiento y control del presupuesto anual, mediante análisis de informes de gestión operacionales.
- Implantar informes de control de gestión, con el objetivo de la consecución de logros y objetivos de la empresa.
- Analizar posibles desviaciones e incluírlos en el informe de control de gestión, notificando a Gerencias y departamentos involucrados
- Participar de las decisiones estratégicas de la empresa, ligada a nuevos productos, inversiones y/o mercados
- Realizar el control de riesgos, gestionando posibles crisis de la empresa y contar con planes de contingencia para evitarlos a futuro (Análisis de Mercado)
- Contribuir en la planificación estratégica y medición de su efectividad en el logro de objetivos (Balance Scorecard), así como el seguimiento de desvíos y recomendaciones de mejora continua (Control e Informes)

Logros: Proyecto de centralización de abastecimiento para canal Retail, el cual mejoró su análisis y mejora de procesos logísticos, asegurando el uso inteligente de los recursos, diseñando soluciones integrales a medidas de cada Retail y de su cadena de abastecimientos, mediante la planificación estratégica (Forecast), identificando su impacto en los costos logísticos, los cuales eran visibles sistemáticamente online y reportería con control de KPI’s

Jul 2006 –
Ene 2013

KSB CHILE
ANALISTA DE PLANIFICACIÓN Y CONTROL DE GESTIÓN

Responsable de contribuir al desarrollo y mantenimiento de las herramientas de planificación y control de gestión, mediante análisis de información, diseño e implementación de instrumentos de seguimiento y evaluación (KPI’s)
Entre las funciones realizadas, se destacan las siguiente:

- Apoyo en la formulación de diseño de indicadores de desempeño, tales como Productividad Total, Lead Times y Fill Rate, entre otros
- Realizar análisis del comportamiento de los diferentes procedimientos y procesos, para implementar la mejora continua (Diagrama causa y efecto o Diagrama de Pareto 80-20)
- Apoyo y seguimiento de los distintos procesos, formulación, programación, desarrollo, control y evaluación asociados al programa de mejoramiento de la gestión y a los riesgos identificados a través de la matriz de riesgos

Logros: Implantar la metodología 5S como gestión de calidad en base a la norma ISO9001 en el área productiva de la compañía, reduciendo los fallos en el trabajo operativo en un 23%, generando un aumento de la producción y autogestión en un 8,5%