

# FRANCISCO KOHL CABELLO

---

15.378.783-2

26 de Abril 1982

Javiera Carrera Sur 719, La Reina, Santiago

T: (56 2) 23259043 / M: (56 9) 97204695

francisco.kohl@gmail.com

---

## Resumen Profesional

---

Ingeniero comercial bilingüe con Magister en Marketing y Master en Business Management en University of Salford en Inglaterra, con más de 4 años de experiencia en el rubro de telecomunicaciones. Se ha desempeñado principalmente en las áreas de Marketing, Gestión Comercial y Finanzas. Experiencia en liderar y gestionar proyectos comerciales, evaluación de negocios, pricing y rentabilidad del negocio, y coordinar equipos multidisciplinarios y multinacionales de habla inglesa. Profesional que destaca por el trabajo en equipo, liderazgo y capacidad analítica lo que permite cumplir efectivamente los objetivos.

---

## Antecedentes Laborales

---

### Telefónica – Movistar. Santiago

Abril 2008 – Julio 2012

#### Product Manager

Junio 2011 – Julio 2012

- Responsable de gestionar, rentabilizar e implementar la estrategia comercial de servicios de valor agregado mediante un amplio portafolio de productos incluyendo servicios de voz móvil, Roaming, servicios internacionales con el fin de cumplir con los objetivos del periodo.
- Rentabiliza el portafolio según su ciclo de vida orientado a objetivos de ingresos, margen, parque y penetración.
- Negocia y evalúa constantemente propuestas, contratos y proyectos con proveedores nacionales e internacionales de servicios a su cargo.
- Encargado de la gestión e implementación de nueva oferta comercial y campañas de marketing impulsando acciones para el incremento de satisfacción de clientes.
- Logra incrementar en un 11% el ingreso de portafolio de productos de voz y 24% los ingresos del servicio Roaming internacional haciendo cumplir los márgenes de presupuesto anual.
- Logra optimizar la estructura de costos (-30%) y margen (+15%) de servicios Roaming.

#### Project Manager

Enero 2010 – Mayo 2011

- Responsable de la planificación, desarrollo y evaluación de proyectos y acciones comerciales en el segmento empresa de la compañía.
- Encargado de diseñar el modelo de distribución de presupuesto para el portafolio de productos de telefonía fija y móvil.
- Colabora en la planificación de estrategia y planes de acción para el cumplimiento de los objetivos de ingresos dirigido al segmento empresas regionales.
- Evalúa y asegura margen y rentabilidad del negocio definiendo el pricing de proyectos móviles a fin de cumplir las metas de ventas del segmento empresas.
- Prepara y desarrolla modelos de incentivos y comisiones para la fuerza de venta con el objeto de cumplir los presupuestos anuales de la Dirección.
- Logra incrementar en un 8% el ingreso de proyectos móviles asegurando el cumplimiento de ventas en base al presupuesto anual del segmento empresas.

**Analista Junior** Abril 2008 – Diciembre 2009

- Encargado de evaluar la inversión para mejorar la calidad del servicio de cobertura móvil al segmento empresas.
- Desarrolla y realiza seguimientos de reportes de gestión (KPIs) para la alta dirección de empresas.
- Logra disminuir los reclamos en un 90% en comparación al año anterior mediante la evaluación de inversión destinado a mejorar la calidad de servicio.

**AEM Energía S.A. Valparaíso** Enero 2008 – Abril 2008**Analista financiero y de gestión**

- Elabora y analiza modelos de control de gestión para unidades de negocio y corporativos, y definición de indicadores financieros y operativos (KPIs) a fin de evaluar viabilidad de proyectos de inversión para la compañía.

---

**Antecedentes Académicos**

---

2013 – 2014	<b>Master en Business Management</b> University of Salford, Manchester, Inglaterra.
2007 – 2008	<b>Magister en Marketing</b> Universidad Nacional Andrés Bello, Santiago, Chile.
2004 – 2007	<b>Ingeniería Comercial</b> Universidad Nacional Andrés Bello, Santiago, Chile.
2001 – 2003	<b>Ingeniería Civil Industrial</b> Universidad del Desarrollo, Santiago, Chile.

---

**Información Adicional**

---

**Idioma** Inglés oral y escrito, nivel avanzado.

**Software** MS Office, nivel avanzado.  
SPSS, nivel intermedio.

**Otros** Grado esperado en Master: Distinción máxima.  
Grado obtenido en Ingeniero Comercial y Magister: Honores.  
Doble nacionalidad: Chilena-Alemana.  
Juega tenis 3 veces por semana.

---

**Seminarios y Cursos**

---

2013	Pre-Master course - University of Salford, Manchester, Inglaterra.
2012	Advance IELTS preparation and EFL advance - Excel College, Manchester, Inglaterra.
2010	Curso negociación -Universidad Católica, Santiago.
2010	Curso de liderazgo -Telefónica-Movistar, Santiago.