



Ingeniero Comercial

Universidad Adolfo Ibáñez

Perfil Ocupacional

Ingeniero Comercial con vasta experiencia en dirección, creación y desarrollo de estrategias comerciales, con enfoque en negocios del tipo B2B y BPO, y gestión de representaciones World Class en el área tecnología, logrando incrementar volúmenes de venta, crecimiento de participación de mercado y aumento de utilidades. Posee gran capacidad para crear, formar y dirigir equipos de trabajo multidisciplinarios exitosos en el cumplimiento de los objetivos; y para enfrentar múltiples desafíos en ambientes bajo presión de acuerdo a plazos comprometidos, estableciendo visiones comunes de negocio, identificando oportunidades y amenazas, desarrollando estrategias y programas. Adaptable a entornos cambiantes, con agresividad comercial y entusiasmo por aprender. Habilidad para establecer sólidas relaciones personales y comerciales a todo nivel. Creativo, honesto, responsable, metódico, con una clara orientación al cliente y excelencia laboral.

Experiencia profesional

01/2013- Terracem S.A. (Los Andes)

01/2014 Empresa servicios Raise Borer para la minería.

Cargo: Ingeniero Control de Gestión - Jefe Oficina Técnica

Función: Control de avance físico y financiero de la obra, estados de pago, informes periódicos, planes de acción correctivas, carta gantt. Gestión logística, selección y negociación con proveedores de bienes y servicios. Gestión de calidad, carpetas TOP. Gestión de RRHH, subcontratos, informes mandantes.

A destacar: Aumento en un 25% en la disponibilidad de servicios críticos. Rebaja en un 20% de los costos en compras y subcontratos. Aumento en un 20% de la facturación por stand by.

02/2012 - YAKO'S LTDA. (Los Ángeles)

12/2012 Empresa Familiar de servicios de montaje industrial.

Cargo: Subgerente General

Función: Planificación estratégica. Desarrollo de las áreas de RRHH, Administración, Logística y Comercial. Profundización de las relaciones comerciales con proveedores locales e internacionales. Implementación y desarrollo de nuevos productos y servicios. Gestión de clientes. Certificaciones y gestión de calidad.

A destacar: Aumento de la facturación en un 20%, a través del desarrollo de nuevos servicios y diversificación de la cartera de clientes.

08/2011 - Consultor Independiente

01/2012 Planificación Estratégica, Gestión Comercial.

Cargo: **Consultor Senior**

Función: Planificación estratégica. Asesorías en planificación estratégica, administración general, y gestión comercial empresas PYME. Desarrollo de negocios.

10/1997- PRECISION S.A. (Santiago)

07/2011 Comercialización de equipos de automatización y control

Cargo: Key Account Manager (12/2005-07/2011)

Función: Principal responsable de las relaciones comerciales con proveedores y clientes clave para la UNE. Generación de oportunidades de negocios calificadas. Desarrollo de estrategias comerciales, Liderar equipos multidisciplinarios al interior de la empresa en el diseño de soluciones y servicios (finanzas, legal, desarrollo de software, ingeniería, servicio técnico, logística). Desarrollo de nuevos modelos de negocio. Incorporación de nuevos proveedores. Responsable por el cumplimiento del estado de resultado acordado con la gerencia general.

A destacar: Sobrepasé en un 65% promedio las metas presupuestarias en volumen de ventas, y un 80% como en margen de beneficio neto

Premios "KAM destacado 2009/2010", "KAM destacado 2007/2008"

Cargo: Product Manager (10/1997- 11/2005)

Función: A cargo de las representaciones World Class en equipos Cash Handling. Negociación anual del forecast de venta con proveedores. Elaboración de plan comercial, capacitación fuerza de ventas, desarrollo de herramientas comerciales, diseño de servicio post venta. Búsqueda de nuevas oportunidades de negocios a través del análisis de necesidades de clientes. Captación de nuevas representaciones asistiendo a ferias internacionales. Negociación de contratos de representación. Elaboración de casos de negocios, propuestas de valor y diferenciadores, indicadores de desempeño y resultados.

A destacar: Logre un incremento de ventas en un 25% anual promedio. Cumplí consistentemente por sobre las expectativas los presupuestos acordados con los proveedores. Incrementé de 2 a 11 la cantidad de proveedores representados, diversificando el portafolio de productos.

07/1995- BST Consulting Group (Santiago)

09/1997 Consultora de negocios

Cargo: Subgerente de Operaciones, Chile Seguros (01/1996-09/1997)

Función: Responsable del área de operaciones de la Corredora de Seguros del grupo BST, que prestaba servicios BPO a los Bancos de Chile y Citibank en seguros asociados a operaciones crediticias. Estandarización de los servicios BPO y atención cliente.

Cargo: Consultor (07/1995-12/1995)

Función: Asesor en el desarrollo de tarjetas de crédito propias abiertas, y sistemas de fidelización de clientes para empresas del sector retail
Asesor en implantación de sistemas de Credit Scoring automático para bancos y financieras, a través de la identificación estadística de perfiles de clientes y su comportamiento de pago. Estudios de mercado en créditos de consumos para el sector financiero

01/1993- Empresas Fernando Mayer (Santiago)

06/1995 Fabricación y distribución de muebles de oficina

Cargo: Subgerente de Ventas.

Función: A cargo del área de administración ventas.

Rediseño y optimización del proceso integral de ventas asegurando el cumplimiento de los compromisos con los clientes.

Implantación de los módulos de inventario de productos terminados, ventas, proceso de órdenes y facturación del sistema ERP World Class "**BPCS**".

Generación de indicadores desempeño, y control de gestión.

Formación académica

Ingeniería Comercial (1987- 1992)

Titulado de la Universidad Adolfo Ibáñez, mención en marketing y finanzas.

Grado académico de Licenciado en las ciencias de la administración

Otros: Ayudante en contabilidad de costos, Microeconomía 1 y 2, Macroeconomía 1.
Delegado de docencia del Centro General de Alumnos.

Ingeniería Civil Electrónica (1985- 1986)

No Titulado, en Universidad Técnica Federico Santa María

Enseñanza Media (1981 – 1984)

Colegio De La Salle de Valparaíso.

Otros: Vicepresidente del Centro General de Alumnos.
Premio "Alumno Destacado 1983"

Otros datos

Idiomas: **Inglés.** Certificación CORFO Avanzado.
Completé programa en Instituto Chileno Norteamericano de Cultura (1983-1979)

Software: **Microsoft Office**, nivel usuario avanzado
CRM Vantive Peoplesoft, nivel usuario avanzado
ERP "BPCS", nivel usuario avanzado

Otros antecedentes personales

Edad: 46 años

Nacionalidad: Chileno

Estado Civil: Casado, 3 hijos

Teléfonos: +56 2 28800677; +56 9 5384 8694

Correo: hernancriosv@gmail.com ; hernanriosv@hotmail.com