

Hugo Andrés Monsalves Cifuentes

Berna 4716, Lo Barnechea, Santiago, hmonsalves@yahoo.com , +569 9 2804429

RESUMEN

Ingeniero Civil Electrónico de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, Diplomado en Gestión en la ESE de la Universidad de Los Andes y Magíster en Ingeniería Industrial de la Universidad de Santiago. Con 20 años de experiencia en empresas del rubro Telecomunicaciones, IT, Banca y Retail, desempeñándose en áreas comerciales, marketing, técnicas, y servicio al cliente. Evaluación de nuevos productos y servicios. Dirección de equipos Comerciales, Servicios y Postventa. Gestión de proyectos y negociación con clientes. Generación de relaciones comerciales con nuevas marcas, nuevos partners con directa consecuencia en aumento de cierre de negocios, así como nuevos prospectos de soluciones y productos.

ANTECEDENTES LABORALES

ADEXUS – Gerente Comercial Minería y Recursos Naturales

Ago 2017 – Presente

Líder del equipo comercial del segmento Recursos Naturales y Minería en ADEXUS. Responsable de la gestión y venta de Productos y Servicios del “offering” actual, tales como, IoT, Redes IT /OT, Machine Learning, Big Data y Analítica, Outsourcing de Servicios, Mesas de Ayuda, Data center y Cloud entre las más destacadas. Relación directa con Marcas como CISCO, HPE, HUAWEI, MICROSOFT, AWS, CIENA, CITRIX, F5, SAP entre las más destacadas. Liderazgo de un equipo de 5 personas.

Logros:

- Creación del equipo comercial, skill Técnico - Comercial.
- Ventas por USD MM 2.5 en el primer Q de operación.
- Captación de nuevas cuentas en el segmento con ventas sobre los USD MM 10.
- Creación de Funnel por USD MM 50 en 2 Q de Operación.
- Gestión de negocios nuevos como Albemarle, Fluor, GNLC, BHP, AMSA y HCL.
- Ventas por un total de USD MM 19 en el 2018.
- Creación de nuevas soluciones dentro del portafolio acorde a las necesidades del segmento.

DIEBOLD NIXDORF – Gerente Comercial.

Oct 2015 – Jun 2017

Líder del equipo Comercial de Chile, teniendo bajo su responsabilidad las áreas de PreVenta y Ventas (Proyectos, Contratos y Servicios) de las cuatro Verticales de Negocios de Seguridad: CCTV / Acceso / Intrusión / Incendio. Además de Seguridad Física. Se destaca captación de nuevas cuentas en Retail, Minería, Industria, Telecomunicaciones y TI. Además de penetrar más aún la base sobre clientes de la Banca en Chile. Liderazgo sobre un equipo de 15 personas.

Logros:

- Negocios ganados en Metro, Codelco y Santander, USD 10.5MM en el 1er Sem 2017.
- Creación del equipo Comercial de Seguridad Electrónica y Física en Chile.
- Implementación de modelo de Venta consultiva del equipo comercial.
- Ventas por USD MM 3.5 en el primer trimestre de asumir el cargo.
- Aumento del portafolio de productos en DN Chile, acorde a los productos de DN USA.

VGL – Gerente Comercial de Servicios.

Feb 2013 – Ago 2015

Labor comercial de venta de Servicios, Contratos soporte-mantenimiento, y Hardware en soluciones IT. Construcción y mantención de relaciones a largo plazo en el territorio asignado, como apoyo en su ambiente productivo con soluciones tecnológicas. Búsqueda de nuevos negocios en la cartera existente con penetración de nuevos productos y servicios. Responsable además de las áreas de Ingeniería de Proyectos, Soporte y Servicios Profesionales. Liderazgo sobre equipo de 20 personas.

Logros:

- Aumento de venta de Contratos y Servicios de USD 800K a USD 2.1MM en dos años.
- Adjudicación de nuevas cuentas por USD 500K (Claro Chile y Telefónica Chile).
- Ventas por USD 100K en Instrumentación de equipos.
- Implementación de PMO para Diseño, implementación y entrega de Proyectos IT.
- Desarrollo y Operación de SLA Remoto y On Site en modalidad 7x24.

TELEFONICA Chile - Jefe Comercial y Atención Empresas.

Ene 2010 - Ene 2013

Manejo de cuentas en venta y postventa de Servicios Móviles, SVA Fijos y TI en el segmento de Empresas, aumentando su utilización y rentabilidad con un resultado fidelizador hacia Telefónica. Responsable de detectar falencias tanto en productos o procedimientos de atención y soporte, a fin de aumentar KPI's de satisfacción. Control de Morosidad, Portabilidad, Proyectos e ingreso de una cartera de Clientes Corporativos asignada. Liderazgo sobre equipo de 35 personas.

Logros

- Incremento de Ventas de Servicios Telco y IT en USD 500K a USD 1.2MM en un año.
- Baja de Morosidad de USD 6MM a 2MM en 18 meses.
- Implementación de atención presencial y web Clientes Empresa (Proyecto Empresa).
- Soporte de Soluciones IT y Teleco en Tiempos de respuesta acorde a SLA.

MOVISTAR - Jefe Servicio Valor Agregado.

Nov 2006 - Dic 2009

Responsable del Soporte y la Planificación en el desarrollo de SVA's (Móvil & IT) y M2M, para cumplir las metas de Ventas del segmento Empresas. Líder del equipo de Soporte Santiago y Regiones de Servicios IT mercado Empresas. Relación con Proveedores gestionando la viabilidad de soluciones. Investigación de Mercado de SVA's. Definición de "roadmap" de servicios. Elaboración de presupuesto y metas, ROI e Ingresos. Liderazgo sobre equipo de 16 personas.

Logros

- Implementación de productos diferenciadores en el mercado (Correo, SMS y M2M).
- Consecuencia de lo anterior Movistar se posiciona con un 55% Market Share en Chile.
- Incremento de ventas anuales en un 150%.
- Definición de Flujo de Atención, sucursal, web y call center, (Proyecto Empresa).

CLARO CHILE - Project Manager.

Jul 2005 - Oct 2006

Administración y coordinación de proyectos para el cumplimiento de metas y presupuestos, tanto técnicos como económicos de la migración de Red Móvil de Smartcom a Claro Chile. Análisis de costos, cumplimiento de plazos. Liderazgo sobre equipo de 12 personas.

Logros

- Documentación en plazo de migración de red Móvil a Claro Chile (12 meses).
- Plan de trabajo de mejora continua del Proyecto Cobertura una vez lanzada la marca.
- Mejora de calidad y cobertura de red de un 55% a 72% a nivel nacional.

SMARTCOM - Business Manager / Ventas.

Ago 2004 - Jun 2005

Comercialización y negociación con Clientes Corporativos de servicios de Telefonía Móvil. Enlace entre el área Comercial y Técnica, verificando la viabilidad de los productos ofrecidos y analizando propuestas de nuevos proyectos.

SMARTCOM - Product Manager.

Sep 2002 - Jul 2004

Responsable de las propuestas comerciales (productos y servicios). Coordinar Proyectos para mejoras técnico-comercial (Planificación, implementación, operación y seguimiento). Desarrollo SVA y productos para la tecnología de datos.

NORTEL NETWORKS - Ingeniero de Planificación.

Mar 2001 - Dic 2001

Pasantía EE.UU., Dallas. Estudio y medición de impacto, costos y beneficios del proyecto SMARTCOM S.A. para la nueva red de Telefonía móvil.

SMARTCOM - Ingeniero de Planificación.

Nov 1999 - Ago 2002

Labor de planificación e Implementación de la Red inalámbrica. Proyecto de ampliación de cobertura de la Red Smartcom en de todo Chile. Estudio de factibilidad económica y técnica, capacidad y cobertura de la Red de Telefonía Móvil.

ANTECEDENTES ACADÉMICOS SUPERIORES

Ingeniero Civil Electrónico, Pontifica Universidad Católica de Valparaíso.	1993 - 1998.
Magíster en Ingeniería Industrial (MKT – Finanzas), Universidad de Santiago de Chile.	2006.
Diploma "Gestión de Empresas", Escuela de Negocios ESE Universidad de Los Andes.	2009.

OTROS

Cursos:

- PMO / Gestión, Administración e Implementación. USACH (MII) 2006.
- Venta Consultiva y Atención Consultiva SELLUTIONS 2010.

IDIOMAS

- Inglés Avanzado (Fluido oral, escritura y lectura) / Portugués Básico (Medio Hablado y Escrito)

ANTECEDENTES PERSONALES.

Chileno, casado 2 hijas, rut 10.050.496-0. 43 años.