

JUAN FELIPE ARAYA C.

02 DE ABRIL DE 1973.

ESPOSO DE KAREN HACE 24 AÑOS Y PADRE DE
MARCIA (23) Y BENJAMIN (19).



FARAYAC@HOTMAIL.COM



+569 9219 6234



LINKEDIN.COM/IN/JUAN-
FELIPE-ARAYA-62602228/

OBJETIVO

Mi objetivo es liderar un equipo de trabajo en el área comercial de cualquier compañía, idealmente en las áreas de Trade Marketing o BTL, áreas a través de las cuales se puede trabajar en el desarrollo de innovaciones al servicio de los productos, en pos de mejorar la experiencia de compra de nuestros consumidores para con nuestras marcas.

ULTIMOS TRABAJOS

GERENTE DE TRADE MARKETING PACIFICO, PHILIPS CHILENA.

Julio 2018 – febrero 2020

A cargo de las categorías de Cuidado Personal y Electrodomésticos para Chile, Perú, Bolivia y Paraguay.

- Responsable por la Experiencia de compra y el Sell out.
- Restructuré el equipo de Trade de Chile, incluyendo el cambio de agencia de promotores.
- Recuperé el sell out, que venía de un menos 25%, llevándolo a igualar el año anterior en el Q4 del 2018. Este año vamos creciendo arriba de 15% en las últimas 12 semanas y más de 30% en las tiendas con promotor.
- Desarrollo e implementación de exhibidores para productos héroes.
- Exitoso lanzamiento de OneBlade en Chile y Perú.

DIRECTOR COMERCIAL, ARK ELEMENTO.

Noviembre 2017 – junio 2018

Empresa dedicada a la arquitectura Comercial y Proyectos de Shop Display.

- Responsable por la prospección de nuevos clientes y por la atención de los clientes actuales.
- En 6 meses logré incorporar 4 nuevos clientes, abrir 2 nuevas industrias y aumentar en un 25% las ventas, comparadas con igual período del año anterior.

COUNTRY MANAGER CHILE Y PERU, PROVENGROUP.

Mayo 2013 – octubre 2017

Proven Group es una Consultora de Trade Marketing Argentina, con presencia en 4 países, de los cuales tengo responsabilidad sobre Chile y Perú. Áreas de responsabilidad:

- Responsable por toda la operación.
- Prospección de Clientes.
- Desarrollo Comercial y de Servicios.
- Búsqueda y desarrollo de proveedores.

APTITUDES

Marcado liderazgo. Excelente en el trabajo en equipo y en la formación de estos.

Proactivo y altamente motivado.

Buen desempeño en ambientes de alta presión.

RECONOCIMIENTOS

Mejor calificación examen de grado (1993).

Mejor alumno (1999).

Channel Marketing, Best practice regional (2010).

HOBBIES

Me gusta mucho la música; cantar preferentemente.

Disfruto cocinar.

Fanático del fútbol.

DIRECTOR DE CUENTAS Y SOCIO, VISION TRES.

Julio 2012 – abril 2013

Visión Tres es una Empresa de Marketing BTL, con más de 9 años de experiencia, trabajando principalmente en: Congresos, seminarios, sesiones de entrenamiento, promociones y regalos promocionales. Áreas de responsabilidad:

- Atención de clientes.
- Scouting de nuevos clientes.
- Desarrollo e conceptos.
- Búsqueda y desarrollo de proveedores.

GERENTE DE MARKETING BTL, SAMSUNG ELECTRONICS.

Marzo 2012 – Junio 2012

Responsable por la generación e implementación de toda la comunicación de punto de venta, material POP, material promocional, creación y desarrollo de promociones de venta y eventos de marca y/o producto. Áreas de responsabilidad:

- Promociones de venta.
- Visual Merchandising.
- Experiencia de compra.
- Actividades promocionales y lanzamiento de productos.
- Desarrollo e implementación de material POP.

GERENTE DE TRADE MARKETING, SAMSUNG ELECTRONICS.

Febrero 2011 – Febrero 2012

Responsable por el desarrollo de la estrategia de Trade Marketing para las 4 líneas de producto de la compañía. 14 personas con reporte directo and al menos 550 (outsourced). Áreas de responsabilidad:

- Shop Display.
- Visual Merchandising.
- Entrenamiento.
- Experiencia de compra.
- Promociones.

- 
- Promotores de venta
 - Merchandisers.
 - Desarrollo e implementación de material POP.

**SUB GERENTE DE TRADE MARKETING CE,
SAMSUNG ELECTRONICS.**

Marzo 2008 – Enero 2011

Responsable por el desarrollo y la implementación de la estrategia de Trade Marketing para el área de Consumer Electronics: Audio-video, Línea Blanca and Fotografía. 3 personas a cargo.

**EJECUTIVO DE TRADE MARKETING CE & IT,
SAMSUNG ELECTRONICS.**

Agosto 2004 – Febrero 2008

Responsable por el desarrollo y la implementación de la estrategia de Trade Marketing para el área de Consumer Electronics y Computación.

EDUCACION

INGENIERÍA COMERCIAL

Uniacc, 2011

TÉCNICO UNIVERSITARIO EN PUBLICIDAD

Usach, 1993

DIPLOMADO EN MARKETING

Ifpade Inacap, 1999

CURSO DE VENTAS

UAI, 2017

**DIPLOMADO INTERNACIONAL EN
ECONOMIA CIRCULAR**

U. de La Frontera, Cursando en la actualidad



EXPERIENCIA DE VOLUNTARIADO O DIRECCIÓN

- Fui presidente del Comité Paritario en Samsung.
- Miembro permanente en las directivas de padres de los cursos de nuestros hijos.
- Actual Director Comercial y de Comunicaciones de Aconcagua Circular (ONG).