

Manuel Hernandez

Contacto

+569 6606 0789

manu.hdez@andeslion.com

[linkedin.com/in/manuhernandez](https://www.linkedin.com/in/manuhernandez)

Competencias

Habilidades blandas

Negociación: Mas de 7 años en puestos de compras

Facilidad de adaptación:

Participado en diferentes industrias, en empresas de diverso tamaño y cultura organizacional

Team building: Mas de 8 años colaborando en el desarrollo de equipos de trabajo

Informática

MS Office: Excel, Word, and Power Point: Avanzado

ERP/Data Bases SAP: Controlling – FI Modules /BWP, Hyperion (Oracle), Ax Dynamics

BI: Power BI

Idiomas

Inglés: Avanzado, estadía en USA

Francés: Avanzado, estadía en Francia

Formación

Master en Finanzas

Universidad de Chile
2015

Diplomado en Evaluación y Gestión de Proyectos

Universidad de Chile
2010

Bachelor in Science of Management (BScM)

École Supérieure de Commerce de Montpellier
2005 – 2006

Ingeniero Comercial

Universidad de Valparaíso
2001 – 2005

12 años de experiencia en industrias relacionadas con arquitectura – construcción y telecomunicaciones entre otras. En la búsqueda de utilizar mis fortalezas tales como: facilidad de adaptación, construir relaciones, y trabajo en equipo en una organización dinámica y en constante desarrollo.

Experiencia profesional

Purchasing Manager | Oct. 2018 – Nov. 2020

Hunter Douglas

Responsable de desarrollar y conformar el equipo de compras, liderando un equipo de 5 personas. Durante este periodo junto el equipo hemos logrado:

- ❖ Disminución de costos directos y costos no cuantificables: 14,5% en savings anual durante 2020; enfoque en compras locales, mejorando en 90 días o más tiempo de respuesta.
- ❖ Implementación de iniciativas de mejoras de Working Capital: Aumento en los payment terms a: 30 – 60, 60 – 90 días y L/C 180 días para los principales vendedores. Control y reducción de inventarios: Optimización del Inventario en planta y reducción de los quiebres al mínimo de situaciones al año.
- ❖ Desarrollo de proveedores: Apoyo a diversas áreas de la compañía en la búsqueda de proveedores y en el desarrollo de productos.

Senior Supply Chain Engineer | Sept. 2016 – Sept. 2018

Hunter Douglas

A cargo de desarrollar las relaciones comerciales con los proveedores actuales y potenciales, junto con la administración de inventarios de las principales materias primas. Entre las acciones desarrolladas:

- ❖ Optimización del panel de proveedores, como por Ej.: Línea Accesorios. Se redujo a 2 proveedores de 14, logrando: reducir problemas de calidad a niveles mínimos, mejorar las condiciones de pago a 60 días, mantener competitividad de precios referentes de China.
- ❖ Realización de licitaciones y negociaciones de: servicios, materiales e insumos: Se implemento el uso de técnicas de licitación y negociación para obtener mejores beneficios y aumentar la competitividad.
- ❖ Control de Inventarios: Actualización de las definiciones de inventario, en base a análisis de consumos y proyecciones. Optimizando los niveles de inventario.

Project Procurement | Nov. 2012 – Agos. 2016

Alcatel – Lucent / Nokia

Analista Senior de compras, liderando las relaciones comerciales con proveedores Nacionales e Internacionales. Con una orientación en las compras de proyectos. Entre las tareas y logros realizados:

- ❖ Realizar licitaciones y negociaciones de servicios, materiales e insumos: Obteniendo un 12% ahorro promedio anual durante los años en el cargo.
- ❖ Gestión de contratos con proveedores.
- ❖ Velar que los proveedores seleccionados, cumplan con los estándares de servicio, calidad, inocuidad, cantidades y fechas de entrega según las necesidades de la empresa y normativas legales. Participando activamente en el seguimiento de los proyectos y en la negociación y cierre de eventuales claims con los proveedores de bienes mayores y/o servicios.

Manuel Hernandez

Otros certificados y cursos

Gestión de proyectos con metodologías ágiles (Scrum-Kanban)

Cursos en Línea Sence
FT Movistar y SENCE
Santiago – Chile
Enero 2021

Normas Internacionales de Información Financiera IFRS

Universidad de Católica de Chile
Capacitación y desarrollo UC
Santiago – Chile
Diciembre 2013

Precios de Transferencia, nueva normativa.

HII, Consultores, relator: Alejandro Hormazábal Marín, Economista
Santiago – Chile
Octubre 2012

“Marketing Analytics” & “Tendencias Tecnológicas”

Universidad de Chile
Facultad Economía y Negocios, Esc. de Postgrado y Programas de Desarrollo Gerencial
Santiago – Chile
Enero 2011

Certificate in Global Marketing

Tulane University & Universidad de Chile
Facultad Economía y Negocios, Esc. de Postgrado y Programas de Desarrollo Gerencial
Santiago – Chile
Septiembre 2010

Auditor Interno de Calidad, bajo Norma ISO 9001:2000

FUNDES Chile
Santiago – Chile
Octubre 2007

Otros

Cursos de Montaña ENAM
Certificación Wilderness Advanced
First Aid (WAFA)

Project Finance Controller | Sept. 2011 – Nov. 2012

Alcatel – Lucent

Control financiero de proyectos, responsable de medir y controlar financieramente el desempeño de la gestión operativa. Tareas desempeñadas:

- ❖ Análisis y control financiero (KPIs), y performance productivo de proyectos: Logrando un nivel de accuracy sobre el 80%.
- ❖ Soporte en la implementación, ejecución y desarrollo de mejoras de procesos.
- ❖ Dar seguimiento a los controles internos (SoX) y coordinar los procesos de auditoría interna y externa. Y realizar la revisión de las condiciones contractuales previo a la firma de contratos.

Business Controller Analyst | Nov. 2010 – Sept 2011

Alcatel – Lucent

Business Analyst, a cargo de la recopilación y análisis de órdenes y ventas de la unidad local, además de colaborar con el equipo zonal (Argentina, Paraguay, Perú y Uruguay) en la revisión zonal de cuentas.

- ❖ Analizar y dar seguimiento a la performance local a nivel de cuentas y business units.
- ❖ Revisión planes de negocios y elaboración del forecast.
- ❖ Dar soporte, controlar y validar el ingreso de la información de órdenes y ventas.

Market Research Analyst | Mar 2009 – Dic 2009

Topaco Inc. Las Vegas - USA

Consultor de Small Business en el sector IT - Consulting, labor focalizada en el desarrollo de estudios y análisis de mercados a nivel de perfil, con el propósito de evaluar el potencial de inversión.

- ❖ Proveer inteligencia de Mercado e Insights, incluyendo oportunidades y análisis competitivo.
- ❖ Entregar información de los potenciales de Mercado y características socio-económicas de una región determinada.
- ❖ Colaboración en el desarrollo de planes de proyectos.

Consultor Pyme rubro Inmobiliario | Ene 2008 – Dic 2008

Osorno – Chile

Consultor a nivel gerencial, liderando el desarrollo de estrategias y lineamientos corporativos de la empresa, incluyendo la implementación de un sistema de gestión y control financiero; además de colaborar en las evaluaciones de proyectos. A cargo de un staff de nueve personas.

- ❖ Re-estructuración financiera de la deuda.
- ❖ Desarrollo de procesos y reestructuración organizacional.
- ❖ Aumento de las ventas desde \$25 millones a \$100 millones.