



El Trovador 4315, Depto.
1108 - Las Condes - Santiago
Chile

Celular: (56-09) **72018358**
E-mail: **maximo.hernandez@gmail.com**

Máximo Hernández Rietta

Objetivo

Incorporación a una empresa en la cual pueda comprometer mis esfuerzos profesionales y personales en pos del cumplimiento de las metas conjuntas, optimizando los recursos asignados para así maximizar los resultados y la rentabilidad de los negocios. Desarrollando; con esto, una relación (empleador - empleado) de largo plazo y de mutuo beneficio.

Resumen Laboral

Ingeniero Ejecución en Comercialización de la Universidad Diego Portales, con más de 20 años de trayectoria en negocios como ejecutivo, gerente general, gerente comercial, sub gerente negocios, account manager, consultor para diferentes sectores de industria.

Competencias laborales

Conocimiento en herramientas de gestión en: Negocios, Mercado Electrónico, Administración y Finanzas e Innovación Tecnológica.

Habilidades y actitudes: Motivador en la dirección y liderazgo de equipos, riguroso en la elaboración e implementación de planes de negocios, fuerte capacidad de negociación, manejo del trabajo bajo presión y logro de metas; formador de equipos de trabajo, detector de necesidades empresariales.

Experiencia Profesional

12/2012 – 09/2013 DATCO CHILE S.A. Santiago
Gerente de Cuenta Mercado Top Account

- Especialización en la metodología de ventas consultiva en clientes segmento Corporativo, para la colocación de soluciones TI desarrolladas con apoyo de tecnologías sobre plataformas como: Microsoft, Oracle, VMware, Citrix, EMC, entre otras a integrar.
- Profundidad de cuentas en clientes pertenecientes a segmento Top Account Banca y Finanzas y apertura de nuevos clientes del sector. Mantención cuentas claves con crecimiento programado, para el desarrollo de Pipeline y Forecast alineados con los objetivos de la compañía.
- Venta consultiva de soluciones ERP World Class (Oracle, Microsoft).
- Venta de soluciones de BI, BPM, SOA y desarrollos basados en tecnología .NET
- Venta proactiva de soluciones de Storage, virtualización de aplicaciones y servidores.
- Planificación estratégica para la comercialización de soluciones TI Corporativas.

01/2010 – 12/2011 TELMEX-CLARO CHILE Santiago
Gerente de Cuenta Mercado Corporaciones

- Administración y atención de cuentas corporativas del área recursos naturales e industria y conducir las negociaciones.
- Asesorar e influenciar en forma efectiva a los Clientes a través de un proceso de venta consultiva.
- Mantener una excelente relación comercial con los proveedores de soluciones integradas.
- Logros: 106% cumplimiento de meta de Venta y mantención de las carteras de grandes corporaciones en el ejercicio 2010 y 2011.

08/2008 – 06/2009 ARTIKOS CHILE S.A. Santiago

Sub Gerente de Negocios

- A cargo de la profundización, mantención, cruce de productos, comercialización y dirección de la implementación de soluciones tecnológicas B2B; Factura Electrónica, Administración de Contratos, Central de Compras, Portal de Proveedores.
- Asesoría y apoyo en traspaso de procesos logísticos y de compras hacia sistemas TIC.
- Consultoría de procesos, capacitación con énfasis en el mejoramiento de las capacidades profesionales y eficiencia operación alineada a necesidades del negocio.
- Logros: 120% cumplimiento de meta de Venta y mantención de las carteras de grandes corporaciones de mercados: Minería, Banca, Tecnológica, Telecom, Salud entre otras.

03/2005 – 08/2008 OPENSOFT S.A.

Santiago

Account Manager Senior

- Asesoramiento y Venta Consultiva a clientes y nuevos negocios del segmento grandes clientes y Corporaciones, en el ámbito de soluciones TIC (productos, desarrollos a medida y servicios de post venta).
- Coordinar y gestionar la implementación de soluciones de software con el soporte tecnológico y coordinación con otras áreas de negocio relacionadas.
- Logros en este período son: Crecimiento del 400% de nuevos clientes y aumento de ventas de US\$ 1,8 millones en el período. Apertura de nuevos nichos de mercado.

07/2002 – 11/2004 IFC S.A.

Santiago y Región L A.

Gerente Comercial y Exportaciones

- Responsable de las funciones de las áreas Comercial y Adm. / Finanzas.
- Cumplimiento del 100% de los objetivos de la empresa en su año 1.
- Apertura de los mercados de: Ecuador, Colombia y México.
- Creación de herramientas de marketing basadas en soluciones TIC.
- Formación y consolidación de canales de distribución en Región Latino América.
- Elaboración e implementación Plan de Negocios-Presupuesto Operacional 2003-2004.
- Desarrollo de estructura organizacional con énfasis en el área comercial, liderando desde esta posición las áreas de venta y post venta, área administrativa y departamento técnico.
- Reestructuración Equipo Ventas, basada en plan de capacitación, reorientación de objetivos, apoyo y motivación directa.
- Logros del período: Incremento promedio del 15% (real) en nuevas ventas, por período.

02/1998 – 11/2001 AT&T Latin America

Santiago

Strategic Account Manager (01/1999 – 11/2001)

- Captación, negociación y desarrollo de Clientes Estratégicos, Corporativos y Multinacionales.
- Aumento del 300% de los ingresos de la división por gestión directa.
- Incremento de ventas compañía por inclusión de grandes cuentas del mercado.
- Planificación estratégica constante para cada cuenta (Target Account Selling).
- Desarrollo Proyectos de solución integral liderando equipo multidisciplinario.

Product Manager Servicios Privados (02/1998 – 12/1998)

- Creación y desarrollo del nuevo producto estratégico de la compañía (Net2Win)
- Estudio de Mercado para el producto Net2Win
- Segmentación del Mercado a partir del estudio antes descrito.

- Elaboración y promulgación del Business Plan y Plan de Marketing del período.
- Capacitación equipo comercial, en técnicas de venta consultiva, planificación cartera clientes, productos y servicios de su porfolio.

1993 – 1998 C&A Consultores Santiago

Ingeniero Jefe de Proyectos

- Supervisión de implementación de herramientas (Cliente Incógnito) para el control - calidad total - en clientes de la consultora, en todas las regiones del país.
- Análisis, preparación y presentación (pps.) informes de resultados a clientes.

1994 – 1997 EMPACK Santiago

Product Manager

- Responsable de 2 líneas de productos, aportando el 45% de la rentabilidad.
- Análisis, desarrollo e implementación Plan de Marketing por producto.
- Incremento del 50% en nuevos clientes y aumento de US\$ 1 millón en las ventas.

1993 – 1994 AGA Chile Santiago

Representante de Ventas Técnicas Grandes Empresas Industriales

1988 – 1992 MELL GROUP Publicidad Santiago

Gerente Comercial y Marketing

- Dirección, coordinación y desarrollo de ventas.
- Definición Plan de Medios, Budget Anual del área y Plan de Marketing.
- Incremento de 1 a 37 clientes nuevos, con venta anual promedio de US M\$ 650

Educación

1982 –1988 Universidad Diego Portales Santiago

- Junio de 1986 - **Beca Presidente de la República**, por excelencia académica.
- Licenciado Ing.Ejec. Finanzas y Comercialización (1986) e Ingeniería Comercial (1988).
- Estudios Educación Media: - Instituto Nacional -

Otras Habilidades

COMPUTACION (Usuario), dominio avanzado de herramientas Microsoft Office (Excel, Word, Power Point, Access), Win Project, Visio, Work, Lotus 1-2-3. **ERP (World Class):** ONYX (usuario avanzado), SAP (usuario) y Microsoft Dynamics CRM (usuario)

IDIOMAS; dominio avanzado del **Portugués** en conversación (nativo) y manejo de **Inglés** nivel intermedio, en conversación y escritura.

Cursos y Seminarios

ACERTA (Gestión & Alta Gerencia), curso/seminario **Presentaciones Orales Efectivas**.

Programa de Desarrollo en Negociación: Teoría y herramientas del proyecto de Negociación de Harvard

CISCO SYSTEMS, curso de perfeccionamiento **CISCO Sales Experts**.

Seminario Negotiation Institute, Inc. N.Y; **“The Art of Negotiating Course”**.

TRONWELL S.A., curso de perfeccionamiento intensivo de Inglés (160 Hrs.).

UDP-Instituto de Desarrollo de la Empresa: **Curso Taller - Toma de Decisiones para Gerencia de Ventas XII Versión**.