

Pablo Javier Raab Gómez

Av. Américo Vespucio Sur 800, Depto. 32.
Las Condes. Santiago.
Teléfono: (56) 0 8 888 2855 (Móvil).

e-mail: pabloraab@yahoo.com

Resumen

Técnico en Mecánica Automotriz, Diplomado en Marketing Integral, Universidad Adolfo Ibáñez.

Profesional con una consolidada experiencia Gerencial en las áreas de Ventas, Coordinación Importaciones y Marketing. Cuento con una sólida experiencia en Gerenciamiento, trabajo en equipo, cumplimientos de objetivos y metas alineadas con las políticas corporativas.

Cuento con una alta capacidad de trabajo en equipo, gran apego a la ética y gusto por emprender nuevos desafíos, así como habilidades de liderazgo y orientación al logro de objetivos planteados.

Experiencia Laboral

• RAICO S.A. (ex Bafco Procesos)

Empresa que posee la representación de marcas como Liebherr, Logset, Quadco, Vei, Tanguay, Sleipner y Komptech. El objetivo es la venta y arriendo de maquinaria así como el servicio y suministro de repuestos de las representadas. Enfocados en el rubro de la construcción, forestal y minería.

Fecha: Diciembre de 2010 a la fecha.

Cargo: Jefe de Repuestos / Spare Parts Manager

Responsable de coordinar y controlar las actividades de las áreas operativas, logísticas y administrativas; además de la importación de marcas como Liebherr, Logset, Quadco, Komptech, Koneos y Vei, asegurando y garantizando el funcionamiento de las áreas de mi responsabilidad, manteniendo consistencia con las metas establecidas por el negocio.

Logros:

Incremento de las ventas de repuestos, 2010 vs. 2011 de un 63%; siendo las proyecciones para este año de un 51%. Ahorro de los costos de transporte nacional, con una disminución de un 32%. Respecto al transporte internacional se ha mejorado la logística en cuanto a tiempos de despacho así como mejorar los procesos de internación.

• LARRAÍN & VALDÉS S.A.

Representante oficial de Subaru. Se dedican a la venta de vehículos nuevos y usados así como servicio técnico autorizado.

Fecha: Octubre de 2009 a Noviembre 2010.

Cargo: Jefe de Venta División Automóviles Usados.

Responsable de Administrar, controlar, vender y crear nuevas oportunidades de negocios.

Logros:

Establecer un equipo de trabajo de alto desempeño, orientado al cumplimiento de los objetivos corporativos para la sucursal.

- **PROCOURTS.**

Superficies Deportivas Sintéticas

Empresa que se dedica a la venta de superficies deportivas sintéticas, siendo el principal negocio la instalación de canchas de tenis.

Fecha: Abril de 2003 a Septiembre de 2009.

Cargo: Gerente de Ventas.

Responsable de asegurar la ejecución de las estrategias comerciales de la compañía en los mercados objetivos, manteniendo y desarrollando clientes claves, creando y capturando el valor de dichos mercados, garantizando el cumplimiento de los objetivos comerciales.

Logros:

Posicionar y consolidar la estrategia comercial en el mercado Nacional, proveyendo los productos en proyectos grandes los cuales incluyen cancha de fútbol, pista atlética y gimnasios, los cuales se lograron en Col. San Fco. de Asís, Complejo deportivo Alemania(Calama), Universidad de Tarapacá (Arica), Estadio de Mejillones (Mejillones), Universidad de Antofagasta (Antofagasta), etc.

- **COMERCIAL KAUFMANN S.A.**

Representante oficial de Mercedes Benz y Freightliner, con sucursales en todo Chile, las cuales prestan todos los servicios.

Fecha: Diciembre 2001 a Mayo 2002.

Cargo: Product Manager Automóviles Mercedes Benz

Responsable de la Planificación de compra y tipo de Producto de acuerdo a situaciones a mercado objetivo. Coordinar, controlar y administrar proceso de pre-entrega, distribuidores, sucursales y vendedores de automóviles. Administración y control del proceso de Importación Directa. Desarrollo de proceso de homologación de todos los automóviles desde 1998 hasta el 2001.

Logros:

Realice de manera exitosa la primera homologación de todos los modelos existentes en el mercado que Kaufmann importaba.

A cargo del proceso de importación directa así como de régimen general de los automóviles.

Respecto a las ventas, realicé las gestiones para la venta de las primeras unidades AMG así como traer las opciones Sport – Avantgarde de distintos modelos.

- **JUAN ARMANDO BAND Y CIA. LTDA**

Representante oficial de Subaru. Se dedicaban a la venta de vehículos nuevos y servicio técnico autorizado.

Fecha: Abril de 1994 a Enero de 1996.

Cargo: Gerente de Repuestos.

Administración y control de todos los repuestos necesarios en el Servicio Técnico Subarú. Empecé como recepcionista, luego ayudante de Jefe de Taller y recepcionista, para luego ejercer el cargo de Gerente de Repuesto.

Logros:

El principal logro es llegar a cargo más alto posible en la empresa cumpliendo con los objetivos planificados por el dueño de la empresa.

- **RAAB ROCHELINE S.A**

Empresa familiar la cual contaba con varias representaciones y por lo mismo varios departamentos. La representada más importante fue la empresa de ascensores Otis.

Fecha: Noviembre de 1991 a Abril de 1993.

Cargo: Gerente Ventas Sur, Concepción.

Responsable de departamento de McCulloch, motosierras, en la cual ejecuté plan de ventas, estrategia comercial, mantenimiento y desarrollo de clientes para la 8va, 9na y 10ma región.

Logros:

Aumentar la venta tanto de motosierras como insumos y crear nexos más fuertes con nuestros distribuidores principalmente.

Estudios.

Diplomado: Diplomado Marketing Integral, Universidad Adolfo Ibáñez 1998.

Título: Técnico en Mecánica Automotriz, INACAP 1990.

Estudios: Ingeniería Comercial, Universidad Finis Térrea 3er semestre 2001.

Educación básica y media: The Grange School 1987.

Idiomas: Inglés avanzado.

Alemán básico.

Informática: Nivel medio - avanzado en Office; Word, Excel y Power Point.

Antecedentes Personales

- Soltero
- Nacionalidad Chilena
- Fecha Nacimiento: 12 de Abril de 1970
- Actividades: Tenis, Ski Nieve y Agua.

Santiago, noviembre de 2012.