

Roberto Pérez Arellano

Ing. Comercial

robertoperezarellano@gmail.com

Tel: (+56) 9 91999465

Profesional altamente especializado en desarrollo de estrategias comerciales, con experiencia en el sector de consumo masivo y agencias de publicidad. Se distingue por sus habilidades para formular estrategias de marketing efectivas, realizar análisis de mercado, gestión de campañas publicitarias y organización. Tiene experiencia en proyectos mineros, lo que le ha permitido ampliar sus competencias en gestión de proyectos, incremento de la productividad y optimización de la eficiencia operativa. Se define como un aprendiz rápido con una gran capacidad de adaptación y un enfoque proactivo para enfrentar y superar desafíos. Siempre busca aportar de manera significativa al crecimiento y éxito de la organización. Comprometido con la excelencia y la innovación, y siempre buscando nuevas oportunidades para mejorar procesos y maximizar resultados.

EXPERIENCIA LABORAL:

JeJ- Cygsa

Ingeniero de Productividad– Rancagua

Dic 2022 – actual

Responsable de generar y analizar la información mediante KPI'S respecto a los avances de los contratos, identificando interferencias que puedan generar algún atraso en los tiempos establecidos.

- Aumento de los tiempos efectivos en los contratos al interior mina en aproximadamente 15%. mediante la realización de RDP y visitas a terreno, identificando en el lugar las mejoras que se puedan ejecutar.

MetLife Chile

Especialista financiero – Santiago

Sept 2017 – Feb 2022

Identifica las necesidades de los clientes, considerando situaciones pasadas y futuras, analizando el perfil y requerimiento de cada cliente, para apoyar de manera efectiva en la toma de decisiones en materia de protección y ahorros.

- Brindar asesorías personalizadas en materias financieras como ahorro y protección, ofreciendo nuevos productos según corresponda
- Buscar de manera activa la mayor rentabilización de los recursos financieros de los clientes.

Constructora El Sauce S.A.

Analista de Costos - Rancagua

Mar 2013 – May 2015

Liderar el control de costos de equipamiento minero de la faena asociada al proyecto División el Teniente, liderando a 15 colaboradores y reportando al Subgerente de Faena.

- Gestionar la provisión de insumos, materiales y otros, velando por la continuidad y productividad de los equipos.
- Negociar con proveedores contratos de maquinaria pesada y vehículos, logrando un ahorro de un 20% con respecto a faenas anteriores.
- Elaborar informes de indicadores, tanto diario como semanales, para la subgerencia de proyectos. Crear un plan de mantenimiento de las maquinarias, velando por su operatividad y disminuyendo las horas semanales destinadas a la mantención.

Salcobrand
Product Manager - Santiago

Abr 2012 – Feb 2013

Encargado de implementar los planes de marketing, desmostrando habilidades en la creación y desarrollo de campañas publicitarias efectivas, así como en la gestión de eventos y la reducción de pérdidas en inventario.

- Logró disminuir en un 10% las pérdidas de productos Pharma en un lapso de 3 meses, una vez puesta en marcha la nueva red de farmacias con productos a un menor precio
- incrementar las ventas en un 5% mensual a partir del desarrollo e implementación de efectivas campañas publicitarias y apoyo al área de alianzas.

Lipigas (reemplazo)
Ejecutivo de Marketing - Santiago

2011

Responsable de la implementación de estrategias de marketing para incrementar las ventas y mejorar la imagen de la empresa, esto incluye liderar campañas de mejoramiento de imagen, participar en la creación y ejecución de campañas masivas de medios, gestión de auspicio y desarrollo de eventos para generar una mayor cercanía con los clientes.

- Participar activamente en la creación, desarrollo e implementación de campañas masivas de medios. Esto implica planificar y ejecutar estrategias publicitarias a gran escala, utilizando diferentes canales de comunicación para llegar a un público amplio y generar un impacto significativo en la percepción de la marca.
- Encargado de la gestión exitosa del auspicio y el desarrollo de eventos, identificando oportunidades de patrocinio que estén alineadas con la imagen de la marca y generar una mayor cercanía a través de la participación en eventos relevantes para el público objetivo.

FORMACIÓN ACADÉMICA:

2009 – 2012 Ingeniería Comercial - Universidad UNIACC
2006 Diplomado en Marketing Estratégico - Duoc UC
1999 – 2004 Publicidad - Duoc UC

IDIOMAS Y CONOCIMIENTOS ADICIONALES:

- Inglés Intermedio
- MS Office Avanzado
- Photoshop Básico