

Rodrigo Venegas Urra

Jefe de Área | Coordinador de Equipos

CONTACTO

-  +569 75162102
 rodrigo.venegas.rrra@gmail.com
 www.linkedin.com/in/rodrigo-venegas-rrra

COMPETENCIAS

- LIDERAR EQUIPOS
ORIENTACION COMERCIAL
ORGANIZACION
COMUNICACIÓN EFECTIVA
GESTION COLABORATIVA
ORIENTACION AL CLIENTE
TRABAJO EN EQUIPO
RELACION CON CLIENTES
ADAPTACION AL CAMBIO
DESARROLLO CONTÍNUO

EDUCACIÓN

Ingeniería en Administración de Empresas Mención Recursos Humanos, UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE CHILE (INACAP)

IDIOMAS

Español: Nativo
Inglés: Técnico

REFERENCIAS

Pia Odé Leyton
Director Medico Zonal, Integramedica
+569 9440 28 98
pia.ode@integramedica.cl

Carolina Mora
Jefa Clínica Dental Alameda
+569 9333 33 17
carolina.morao@integramedica.cl

Salvador Argandoña
Jefe Zonal Automotores Gildemeister.
+569 7388 57 05

Claudia Silva Dabner
Gerente Comercial AMICAR
+569 9870 23 38

Miguel Angel Castro
Sub Gerente Comercial
+569 9730 07 28

Luis Pereira
Gerente Comercial Círculo
+569 96490775

PERFIL

Ingeniero en Administración de Empresas con mención en Recursos Humanos. Tengo amplia experiencia en cargos como Vendedor de intangibles, Coordinador de ventas, jefe de sucursal automotriz y Jefe de departamento dental. He generado fuertes habilidades en coordinación y planificación, dirección de personal, atención a clientes, venta de servicios, trabajo en equipo, resolución de problemas y manejo de conflictos. Tengo un buen manejo en Manager, Microsoft Office, SAP, Power BI y ERP Microsoft Dynamics AX.

EXPERIENCIA

Escapes Mendoza (Equipamiento Minero)

Jefe Comercial Equipamiento Minero

Junio 2023 a la Fecha

Administrar, gestionar y controlar las oportunidades de negocios hacia nuestros grandes, medianos y nuevos clientes a través de mi equipo comercial, buscar nuevas alternativas de negocios, reuniones mensuales con gerencias y encargados de áreas comerciales de nuestros socios comerciales, (Tattersall, Arval Resla, ALD Automotive, Econorent, Gama Leasing, etc), generando instancias de oportunidades de mejora, fidelización y resolución de problemas, administración de garantías, como a su vez generar la facturación mensual en torno a las metas establecidas que en promedio rondan los \$ 285.000.000 Mensuales.

Reportería diaria semanal y mensual a Gerencia para el EERR de Unidad Minera, como también responsable de la post venta y la resolución de problemas que se puedan generar, solucionando y fidelizando en con junto con equipo de trabajo grandes y menores cuentas.

Salazar & Israel (Grupo Americar)

Jefe de Sucursales

Diciembre 2022 – Abril 2023

Encargado de sucursal automotriz para las marcas MG Motors y MAXUS. Principales responsabilidades; Administrar, capacitar y dirigir a la FFVV, cumplimiento diario de métricas, avances y reportes diarios a jefatura directa (Gerencia Comercial), supervisión diaria de la FFVV y personal externo, capacitación tanto vía E-Learning como presencial. Revisar y controlar el EERR de la sucursal, siempre enfocado al cumplimiento del margen bruto comercial según meta mensual para sucursal. Generar presentaciones mensuales con los cumplimientos en cuanto a Mix de ventas (Unidades créditos y seguros)

Ser el primer contacto con todo lo relacionado a Post Venta y solución de problemas.

Pompeyo Carrasco

Jefe Renovaciones NISSAN – Virtual NISSAN – Virtual MG

Noviembre 2021 – Diciembre 2022

Coordinador de Canal Web para Pompeyo Carrasco, lograr los objetivos en venta, NPS y post venta para las marcas Nissan y MG, dando forma e inicio del Canal Renovaciones en Nissan manejando la cartera de clientes hasta con 48 meses de vencimiento dentro de la marca, liderar el departamento de ventas virtual Nissan y Virtual MG, con ejecutivos Home Office coordinando el cumplimiento de ventas y post venta, controlando la ejecución de los pagos de saldos precios compuestos por créditos y seguros, más el ordenamiento de todo lo relacionado a la venta del rubro automotriz, para velar por la máxima calificación de nuestros clientes.

IntegraMédica, parte de Bupa

Jefe Comercial de Servicios Dentales

Enero 2020 – Noviembre 2021

Responsable de liderar el departamento dental, coordinando con las diferentes áreas el manejo óptimo de la operación, asegurando una experiencia de servicio que supere constantemente las expectativas de los pacientes y garantice el cumplimiento de los valores de la compañía.

Logros Destacados

- Incrementé la facturación diaria por BOX de **\$335.000** (abril 2020) a **\$580.000** (junio 2021).
- Aumento de los niveles NPS (Índices de Calidad del paciente): Gestión y supervisó la generación de los micro momentos de la atención del paciente, logrando el aumento en nuestro índice de calidad, en los últimos 12 meses, de un **-22%** (marzo 2020) a un **62%** (junio 2021), obteniendo 2 meses consecutivos un 100% en nuestro Net Promoter Score (NPS)

Automotores Gildemeister SPA.

Jefe de Sucursal

Septiembre 2014 – Octubre 2019

Encargado de Sucursal Automotriz para las marcas **Hyundai, Mahindra, Brilliance, Baic y Geely**. Las funciones principales consistían en dar cumplimiento diario de métricas, entregar avances y reportes diarios a jefatura directa (Gerencia Comercial), supervisión diaria de la FFVV y personal externo, capacitación vía ELearning y presencial, revisión y control del EERR de la sucursal, foco en dar cumplimiento al margen bruto comercial según meta mensual para ambas sucursales, generar presentaciones mensuales con los cumplimientos del mix de ventas (unidades, créditos y seguros), enviar cierres mensuales a importadora, primer contacto post venta para dar solución de problemas, gestionar pago a proveedores y personal externo generando las respectivas órdenes de compra en sistema ERP Microsoft Dinamics.

Logros Destacados

- Disminución del déficit comercial en sucursal Mall Plaza Alameda: al 1 de octubre de 2014, la sucursal tenía un déficit de -45 millones app en el EERR. Luego de 5 meses, los números incrementaron a un 40% en el total de ventas. Al término de mi gestión en esa sucursal, se entrega EERR con números positivos y productos propios consolidados.
- Elevé la participación de productos de marca (Créditos/Seguros) sobre un 55%.
- Aumenté el NPS de sucursal a un 60% promedio.
- Participé en la ejecución y entrega de la primera sucursal de marca Geely para Chile.

Sociedad de Créditos Automotrices S.A, Amicar

Ejecutivos de Negocios Senior F&I

Febrero 2010 –Agosto 2014

Encargado de toda la gestión de financiamiento de las distintas sucursales en que me desempeñe, tanto para Gama Alta de Hyundai-Mini, como para resto del Line Up considerando Automotores Fortaleza (Haima-Brilliance-Baic-Mahindra-Zotye-Jimbei)

Logros destacados

- Elevé la tasa de participación en penetración de créditos (Hyundai-Mini La Dehesa) de un 7% a un 30 %.
- Aumento en la partición de productos de marca: Incrementé la participación de un 50% en los productos de marca. Fortalecí la capacitación y entrenamiento a consultores de venta, así como también a los nuevos ejecutivos trainee para lograr un buen servicio y logro de dichas metas.
- Formé parte del equipo de ejecutivos capacitadores tanto a nuevos colegas como pares dentro de la red y fuera de esta, logrado mejorar el servicio de ventas y atención al cliente.

Silp. Ltda.

Encargado de Proyectos Simce, Lider de Equipo y Jefe Sucursal Psicopedagógica 2005 – 2010

Técnicas Americanas de Estudio

Supervisor de Equipos de Venta

2003 – 2005