

Vicente Solar Oyharçabal
Edad: 31 años
Dirección: Apoquindo 7142, Las Condes, Santiago
Teléfono: 76081000
Email: vicente.solar@gmail.com



RESUMEN PROFESIONAL

Ingeniero Agrónomo con 6 años de experiencia en las áreas de ventas y comercial, liderando equipos de ventas y administrando carteras de clientes. Con gran motivación por el trabajo en equipo, muy buena capacidad analítica con experiencia en desarrollo de estrategias comerciales y detección de nuevas posibilidades de negocios. Gran capacidad de trabajo bajo presión, buenas habilidades comunicacionales, comprometido, responsable, de rápido aprendizaje y adaptación a los cambios. Manejo de inglés avanzado.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Agrosuper Comercial

Diciembre 2011- Mayo 2017

KAM Industriales

Mayo 2015 - Mayo 2017

- Liderar la venta industrial, incluyendo toda la fuerza de ventas del canal presente en las 30 sucursales a lo largo del país.
 - Administrar y establecer una comunicación constante con clientes de cuentas claves, generando fidelización a largo plazo, mediante la búsqueda constante de nuevas oportunidades con productos de elaboración propia e importados.
 - Definir la propuesta de valor para el canal mediante distintas estrategias de venta según la zona geográfica y segmento de cliente.
 - Diseñar y concretar negociaciones mensuales las cuales permitan organizar, distribuir y rentabilizar de mejor manera el mix de productos. Coordinación y optimización de los despachos.
- Cartera de 300 clientes
 - Ventas por 140.000 toneladas y \$100.000 millones de pesos anuales
 - Equipo de 10 personas a cargo a lo largo del país.

Jefe de ventas VI región.

Abril 2014 – Abril 2015

- Administrar y gestionar los equipos de venta para canal tradicional, grandes clientes, y cadenas de supermercado regionales en la VI región.
- Generar y gestionar negociaciones con los principales clientes de la cartera.
- Detectar e identificar nuevas posibilidades de negocio, que logran un aumento del mix ofrecido y así poder entregar un mejor servicio a nuestros clientes.
- Determinar las metas individuales según zona geográfica.
- Liderar un equipo de ventas, compuesto por 50 personas.
- Determinar KPI's para el equipo de ventas, los cuales permitan cumplir los objetivos de ventas.

Supervisor de Ventas

Diciembre 2011 – Marzo 2014

Crudos, Procesados canal tradicional y Grandes Clientes.

- Lograr el cumplimiento de los presupuestos mediante estrategias de venta. Generar y gestionar negociaciones con los principales clientes de la cartera.
- Detectar e identificar nuevas posibilidades de negocio, lo cual nos permita tener un aumento del mix ofrecido y así poder entregar un mejor servicio a nuestros clientes.
- Trabajar en conjunto con el área de logística, buscando entregar un servicio de excelencia a los clientes, en el cual lleguen todos los productos con elevados estándares de calidad.
- Liderar un equipo de ventas compuesto por 30 personas.
- Administrar cartera de 3.000 clientes.

Fundo Panguí rosa

Febrero 2011 – Noviembre 2011

Administrador

- Gestión y dirección de proyecto de forestación de 100 há de Eucalyptus.
- Producción y comercialización de ganado ovino
- Siembra y comercialización de siembras tradicionales (trigo)

ESTUDIOS

MBA, Pontificia Universidad Católica, Santiago.

En Curso 2017 - 2018

Ingeniero Agrónomo, Universidad Mayor, Santiago.

2005 - 2011

Educación básica y media Colegio Verbo Divino, Santiago.

1992 – 2004

OTROS ANTECEDENTES

- Office Avanzado.
- SAP BW y ECP nivel usuario

HOBBIES

- Instructor de snowboard.
- Crossfit
- Trail Running