

VÍCTOR HUGO ESCUDERO HERNÁNDEZ

+56 9 9820 7082

vescudero@gmail.com

<https://cl.linkedin.com/in/victorhescudero>

Profesional con importante experiencia y responsabilidad en Administración, Gestión Comercial y Servicios, Control de Gestión Senior, aportando análisis, negociación, planificación comercial y operaciones.

De naturaleza creativa y proactiva, con detección de oportunidades y aprovechamiento de las mismas en evaluaciones, control, costos, desarrollo de presupuestos, seguimientos y cumplimientos a objetivos e incentivos comerciales y de operaciones, mejora continua, desarrollo y control KPI.

Líder de equipos de trabajo desde posiciones operativas y ejecutivas, con visión transversal e importante experiencia de trabajo con todos los eslabones de la cadena de valor.

Orientado al logro de resultados y un buen manejo de herramientas computacionales (Office / ERP / BBDD) Con fluida comunicación oral y escrita en español, media en inglés, media en portugués.

Ético e íntegro, analítico, planificador, sistemático, riguroso, creativo, empático y perseverante, innovador. Puntualidad y sentido de responsabilidad, capacidad de síntesis de información, pensamiento ágil y lógico

ANTECEDENTES LABORALES

2010 - 2019	REH Administración, Comercialización y Servicios Spa. (empresa familiar)
Cargo	Jefe Administración y Ventas de Servicios de merchandising y material publicitario
Funciones	Estructuración y desarrollo cartera clientes, negociación, control y estructuración de presupuestos de ventas, entrega de productos, negociaciones con proveedores, distribuidores, talleres de producción
logros	Segmentación, posicionamiento de la empresa en el mercado, fijación de precios y mix de productos según demanda, establecimiento del plan de negocio innovador y su proyección
2011 - 2017	D&C Servicios Logísticos. // División Space Wise (Contenedores Marítimos)
Cargo	Back Office, Control de gestión, Nuevos Negocios
Funciones	Control de gestión y Evaluación Nuevos Negocios, desarrollo cartera clientes, establecimiento objetivos y presupuesto comercial, implementación CRM Salesforce, inducción fuerza venta,
logros	Desarrollo canales de ventas, estructuración presupuestos comerciales a nivel regional
2004 - 2008	Universidad Católica Silva Henríquez (centro de extensión y servicios)
Cargo	Administrador Comercial, Operaciones y Servicios
Funciones	Planificación de presupuestos por áreas y programas, control de gestión, negociación con proveedores, administración de recursos, velar por continuidad y calidad de servicios
	Gestión y desarrollo productos de: post grado, educación continua, diplomados, capacitación, preuniversitario, Coordinación con Otec y Otic
logros	Desarrollo y creación en conjunto con Decanos y jefes de Carrera de nuevos programas (22) y su posicionamiento en el mercado como producto universidad, creación de alianzas estrategias y convenios de financiamientos para alumnos.

2001- 2004	Industria Química y Cosmética Wella-Chile
Cargo	Back Office / Trade Marketing / Business Planning / Category Manager
Funciones	Reportes mercado de Chile a Casa Matriz Alemania, Planificación, Inteligencia de Negocios, Desarrollo KPI e indicadores de gestión. Medición Rentabilidades actividades en el puntos de venta
logros	Creación de área de planificación y desarrollo comercial, Establecimiento de nuevos KPI, control de evolución de Share y Distribución, por región
1988 - 2000	Industria Alimentos Nestlé-Chile
Cargos	Business Manager / Trade Marketing Administración Ventas y Gestión Comercial Administración Presupuestos y Control de Gestión Administración Fabrica - Área Costos Fabrica Nestlé (Maipú)
Funciones	Control plan y presupuestos comercial-marketing Coordinación de procesos administrativos, comerciales, contables, finanzas, Preparación de informes gestión, estadísticos y evoluciones comerciales y servicios Creación área administración ventas, evaluación y análisis gestión ventas Análisis y determinación de precios, gastos, análisis de costos, ventas, facturación, inversión punto de ventas, estado de resultados, pérdidas y ganancias, evaluación de márgenes por producto . Controlar y analizar costos de materias primas, producción y transporte, Control y seguimiento de gastos de fábrica y compras, Preparar informes a gerencia de fábricas y controller, Cierre financiero mensual de fábrica y compras
logros	Desarrollo habilidad analítica, flexibilidad, pensamiento estratégico, creativo e innovación Creación de áreas de control, costos, presupuestos y comercial y sus respectivas revisiones Importante aporte a creación de áreas de control y administración (producción, comercial, finanzas, calidad y servicios)

ANTECEDENTES EDUCACIONALES

Superior	
Contador Auditor - Contador Público	Universidad Católica Silva Henríquez
Ingeniería Comercial	(4° semestre congelado)
Técnico Licenciado Administración Turismo	Centro Nacional Formación Mandos Medios
Diplomados	
Auditor Gestión de Calidad (ISO 9001-2000 y NCH 2728)	Universidad Católica Silva Henríquez
Evaluación de Proyectos	Universidad de Chile
Product Manager	Universidad de Santiago de Chile
Administración de Negocios, Marketing y Servicios	SOFOFA / CHILEDUCA
Básica y Media	
Instituto Alonso de Ercilla	Hermanos Maristas Chile
Adicional	
ERP SAP	Bussiness One / commercial - ventas
SALESFORCE	plataforma CMR comercial
Full Office	Excel, P.Point, Word, Acces
Otros Intereses - Hobbies	
Viajes – compartir con otras culturas	
Pintura al Oleo	
Deportes en Equipo	
Cocina en general	