

A.- ANTECEDENTES ACADÉMICOS

PRE GRADO

Ingeniería comercial, licenciado en Ciencias Empresariales, Universidad de Talca, 2001

B.- ANTECEDENTES LABORALES

JUNIO 2020 - A LA FECHA

Director regional Instituto Nacional de Estadísticas (INE) Aysén.

JUNIO 2019 - FEBRERO 2020

Director Comercial International Data Corporation (IDC).

Responsable de la comercialización del mix de servicios de IDC para diferentes verticales en el segmento empresas. Apoyo a las ventas de los diferentes territorios calificando, desarrollando y efectuando seguimiento de las oportunidades de negocios que tenga el equipo de ejecutivos de cuentas. Generar metas adicionales a los establecidos al equipo de ejecutivos de cuentas que estén relacionados con la calidad de las oportunidades y asertividad en los cierres de negocio. Responsable de la venta nueva y de las renovaciones de los principales clientes de IDC de todos los segmentos de la economía.

SEPTIEMBRE 2014 - JULIO 2018

Subgerente de Operaciones Comerciales, Gerencia de Servicio y Experiencia de Cliente, Mercado Corporaciones de ENTEL.

Transformación del área, cumplimiento de la meta en ventas de la gerencia sin destruir valor en la satisfacción de clientes, entregando respuestas en plazo y de calidad. Rediseño del complejo modelo de facturación, con manualidad de un 80%, al incorporar nuevas funciones. Aumento en un año de 33 puntos porcentuales en la encuesta de Clima Laboral en la Subgerencia, pasando de 52 a 85 puntos en el Grate Place to Works.

MARZO 2011 - AGOSTO 2014

Jefe Área de Soporte de Servicio Fijo e Ingeniería de Preventa ENTEL S.A.

Rediseño de área y cambio de funciones para distintos roles, lo que permitió eficiencias en un 33% en productividad y el logro de meta de venta en un 112%, e importante eficiencia y mejora en clima laboral.

MAYO 2009 - FEBRERO 2011

Jefe de Área de Estudios ENTEL S.A.

Responsable de los procedimientos y métricas en la gestión del equipo de directores de servicio al cliente, que contempla la medición de satisfacción de clientes y cumplimiento de plazos de SLA declarados al cliente. Entregar soporte sistémico y de procesos, de forma oportuna y eficiente, al equipo usuario fomentando la adherencia a los procedimientos internos de la gerencia. Coordinar eficientemente el proceso de encuesta de cliente para el mercado corporaciones de Entel.

OCTUBRE 2007 - ABRIL 2009

Jefe de Marketing y Fidelización de Clientes ENTEL S.A.

Responsable del desarrollo y coordinación de iniciativas de fidelización y satisfacción de clientes. Organización de eventos de fidelización de clientes logrando instancias que permiten fidelizarlos a través de charlas tecnológicas mediante alianzas con proveedores, lo que permitió apoyar la estrategia del segmento de lograr cercanía con el cliente desde la definición de bases, facilitando la adjudicación de importantes negocios.

NOVIEMBRE 2004 - SEPTIEMBRE 2007

Jefe de Marketing Estratégico ENTEL S.A.

Encargado del análisis y estudio de tendencias de mercado para apoyar el desarrollo de productos, mediante la participación en charlas y seminarios y presentación de estudios de mercados, que marcan tendencia tecnológica y que sirven como base para el desarrollo del portafolio de productos del segmento corporaciones de ENTEL.

ENERO 1997 - OCTUBRE 2004

Director de Negocios ENTEL S.A.

Responsable de la venta de servicios para clientes corporaciones de ENTEL. Principalmente contempló la coordinación nacional e internacional para transporte de señal y la venta de servicios de duración acotada.

MARZO 1995 - DICIEMBRE 1996

Administrador General Empresa de Transportes La Unión.

Responsable de la administración y venta de los servicios de transporte ofrecidos por la empresa que contaba con una flota de 72 camiones al servicio del transporte de productos e insumos agrícolas de la región del Maule.

C.- OTROS ESTUDIOS

Diplomado en Liderazgo y Gestión de Equipos, Universidad de Chile, 2014.

Diplomado en Gestión para la Transformación Digital, Universidad de Chile, 2018.