

PERFIL PROFESIONAL

Ingeniero en Maquinaria Pesada, Vehículos Automotrices y Sistemas Electrónicos, con sólida experiencia en el sector automotriz: post-venta, ventas de repuestos y atención al cliente. Reconocido a nivel nacional por Hyundai Chile por excelencia en atención al cliente incógnito. Destacado en Hernández Motores por mejorar el CSI en un 33,3% y el NPS en un 55% en solo 2 meses. Competente en logística, asesoría técnica, actualmente integrando desarrollo web y análisis de datos para fortalecer áreas comerciales y técnicas con enfoque KAM (Key Account Manager).



EXPERIENCIA PROFESIONAL

ASESOR DE SERVICIOS | HERNÁNDEZ MOTORES *(Marcas del grupo Fortaleza | PSA | Andes Motor | A. Gildemeister)*

Maipú, Santiago | Febrero 2023 – Agosto 2024

- **DESARROLLAR Y GESTIONAR** estrategias comerciales para la venta y post-venta de vehículos y repuestos Hyundai, Opel, Maxus, Mahindra, Jetour y otras marcas asiáticas.
- **CAPTAR Y FIDELIZAR** clientes mediante asesoría técnica personalizada y propuestas de valor.
- **SUPERVISAR** el proceso de solicitud de repuestos, colaborando con la logística interna para minimizar tiempos de espera y mejorar la experiencia del cliente.
- **LIDERAR** interinamente como Jefe de Taller, mejorando significativamente los KPI y continuidad del servicio.
- **IMPULSAR** ventas en segmentos específicos, identificando nuevas oportunidades como kits de seguridad y extintores.

REPRESENTANTE DE VENTAS | AUTOMOTORES GILDEMEISTER *(Práctica Profesional)*

Pudahuel, Santiago | Noviembre 2019 – Enero 2020

- **FORTALECER** relaciones comerciales con clientes, mejorando la retención y futuras ventas.
- **APOYAR** en la gestión de ventas de repuestos para clientes de servicio técnico y post-venta a nivel nacional.
- **COORDINAR** procesos logísticos de distribución y seguimiento de pedidos para optimizar tiempos de entrega.

ASESOR ESPECIALISTA | DERCO

Las Condes, Santiago | Octubre 2016 – Marzo 2018

- **IMPLEMENTAR** estrategia de asesoría técnica especializada, lo que permitió consolidar la cartera de clientes, incrementar las ventas de baterías Hankook sobre Bosch y mejorar el desempeño comercial del equipo.



HABILIDADES TÉCNICAS Y COMPETENCIAS

SISTEMAS Y SOFTWARE: Quiter, Horizon, Auto3P, Microsoft Dynamics, SAP ERP, Microsoft Office.

IDIOMAS: Inglés Intermedio (Curso en Santander Open Academy).

ANÁLISIS: Elaboración de informes operativos, técnicos y comerciales para toma de decisiones estratégicas.

DESARROLLO WEB: HTML5, CSS3, JavaScript, Visual Studio Code, Bootstrap, AOS, Cpanel. Frontend, Backend.

