

Contactar

alexis.s.m@gmail.com

www.linkedin.com/in/alexis-santana-a64ab573 (LinkedIn)

Aptitudes principales

Coordinación de equipos

Ventas

Estrategia empresarial

Certifications

Persuadir a los demás

UX y accesibilidad en videojuegos esencial

Design Thinking: Inteligencia de datos

Cómo dar feedback a tu personal

Conviértete en profesional en gestión de proyectos ágiles

Alexis Santana

Líder de equipo en Sanitex Chile | Desarrollo de nuevos negocios Chile

Extracto

Soy un ingeniero en comercio exterior y team leader con más de 10 años de experiencia en empresas dedicadas a la venta, importación, exportación y gestión comercial. Actualmente trabajo en Sanitex Chile, una empresa líder en el mercado de productos sanitarios e higiénicos, donde coordino proyectos en distintas áreas de la empresa, cumpliendo objetivos a corto y largo plazo consistentemente.

Mi misión es brindar un servicio de calidad a los clientes, aportando soluciones innovadoras y eficientes. Me apasiona el desarrollo de nuevos negocios, la accesibilidad digital y el diseño de videojuegos, áreas en las que he adquirido múltiples certificaciones y conocimientos. Me motiva trabajar en equipo, aprender nuevas habilidades, asumir responsabilidades adicionales y crecer profesionalmente sobre todo en el área tecnológica. Me adapto fácilmente a entornos activos y bajo presión, donde se deben cumplir altos estándares.

Experiencia

Sanitex Chile

Team Leader

octubre de 2018 - Present (5 años 4 meses)

- Cumplimiento de objetivos a corto y largo plazo consistentemente.
- Coordinador de proyectos en distintas áreas de la empresa.
- Participación proactiva en reuniones destinadas a crear nuevas prácticas.
- Procesamiento de documentación e introducción de datos en bases de datos.
- Presentación de ideas para mejorar el desempeño y la eficiencia.
- Colaboración con el cuadro directivo para identificar problemas en el flujo y proponer soluciones.
- Supervisión y delegación de tareas en un equipo de [12] personas.

Automotriz Rosselot

6 años 7 meses

Jefe de sucursal

abril de 2015 - agosto de 2018 (3 años 5 meses)

- Presentación de ideas para mejorar el desempeño y la eficiencia.
- Gestión en caja de grandes cantidades de dinero de forma rigurosa.
- Formación y supervisión de las nuevas incorporaciones a la plantilla.
- Gestión empática y serena de las quejas de los usuarios.
- Cumplimiento de metas y proyección superada a nivel nacional.
- Control riguroso de mantenciones en todas las unidades para su perfecto funcionamiento

Ejecutivo superior de ventas

febrero de 2012 - abril de 2015 (3 años 3 meses)

- Cumplimiento de metas consistentemente.
- Aporte de ideas para captación de clientes a nivel nacional.
- Visita en terreno y cierre de negocios con empresas mineras.
- Creación de alianzas con compañías de seguros a nivel nacional.
- Apoyo con soporte para mejora de Sistema inquisidor.
- Control de unidades para su respectiva mantención.
- Logística para entrega de unidades en diferentes puntos del País

Educación

Instituto Profesional IPP

Ingeniería en Comercio internacional, Comercio · (marzo de 2014 - noviembre de 2018)

Universidad Tecnológica de Chile

Ingeniería en electrónica · (marzo de 2008 - diciembre de 2011)