

Jorge González

Ingeniero Industrial
Mba. en Gerencia Empresarial

PERFIL

Soy disciplinado, responsable y comprometido con mis funciones. A lo largo de mi trayectoria profesional he desarrollado habilidades esenciales, sobre todo, pensamiento estratégico, resolución de problemas y toma de decisiones. Además de destrezas técnicas que me han permitido desempeñar mi trabajo con el mínimo margen de error.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Jefe de Sucursal, Allendes hnos. 2023 - 2023

Responsable de la gestión operacional y ventas de la sucursal en Talca, liderar al equipo de ventas y operaciones conformado por 40 personas, optimización de rutas y recursos, revisión de EBITDA, márgenes y promociones, optimización de espacios en bodega, control de inventarios, mermas y disponibilidad, participación en el desarrollo de nuevos negocios.

Logros: Disminución de costos al optimizar rutas, Optimización de recursos con el análisis de optimización de H-H, Disminución de quiebres y optimización de recursos al analizar temporalidades de compra, negociación con proveedores para la obtención de material y recursos para promociones.

Aptitudes: Indicadores clave de desempeño · Sistema Random · Power BI, Desarrollo de oportunidades de negocio · Satisfacción del cliente · Comunicación · Gestión comercial · Capacidad de análisis · Proceso de ventas · Planificación comercial · Gestión de ventas · Trabajo en equipo.

Sub Gerente de Tienda, CENCOSUD 2020 - 2023

Responsable de la gestión operacional de la tienda Easy, liderar al equipo de ventas conformado por 130 personas, puesta en escena de cara al cliente, revisión e implantación de planogramas, categorización de metros, optimización de espacios, orden, reposición y limpieza, aplicación de acciones promocionales en pro de mejorar los cumplimientos de metas, margen y utilidad, revisión de stock y disponibilidad, mermas y pérdidas. Optimización en el cumplimiento del EBITDA, participación en el desarrollo de nuevos negocios con el canal mayorista.

Logros: Coordinación con proveedores y área comercial implantación de nuevas acciones promocionales basados en lo top 25 de ventas de la zona. Optimización de rentabilidad por m2 a través de un programa de revisión semanal de ventas de cabeceras y acciones de pasillo obteniendo un incremento del 15 % en las ventas.

Aptitudes: Indicadores clave de desempeño · Sistema SAP · Sistema Microstrategy · Desarrollo de oportunidades de negocio · Satisfacción del cliente · Comunicación · Gestión comercial · Capacidad de análisis · Proceso de ventas · Planificación comercial · Gestión de ventas · Planogramación · Categorización · Trabajo en equipo.

CONTACTO

+56 958 556 378
gonzalezjeljorge@gmail.com
Talca, Chile
linkedin.com/in/jorge-gonzalez-10539b137/

IDIOMAS

Español 
Inglés 

HABILIDADES

- Comunicación
- Gestión Comercial
- Capacidad analítica
- Dirección de equipos
- Procesos de ventas
- Planificación Comercial
- Pensamiento estratégico
- Resolución de Problemas

SOFTWARES

- Pack Office
- Excel
- SAP
- FIORI
- Power Bi
- Sicost

Jorge González

Ingeniero Industrial
Mba. en Gerencia Empresarial

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Coordinador de Pricing y Promociones

CENCOSUD 2019 - 2020

Responsable de la revisión de ventas de las promociones publicadas para analizar la efectividad, margen, utilidad e impacto las ventas por tienda, se reporta a la gerencia general, coordinación con marketing y área comercial sobre las futuras acciones a implementar como catálogos, publicaciones, cuartillas, etc, definición de precios, utilidad esperada, margen, cantidad de sku que se espera vender, carga de sku y precios en el sistema, revisión de anomalías de precios, revisión de atributos de productos y precios antiguos.

Logros: Mejora del sistema de carga de promociones disminuyendo los errores de carga, realización de manuales y capacitaciones al equipo comercial para el uso del sistema de promociones, obteniendo una disminución de errores del 30% en la carga de promociones y una disminución en los tiempos de carga.

Aptitudes: Indicadores clave de desempeño · Sistema SAP · Desarrollo de oportunidades de negocio · Microstrategy · Comunicación · Gestión comercial · Capacidad de análisis · Proceso de ventas · Dirección de equipos · Planificación comercial · Gestión de pérdidas y ganancias · Gestión de ventas · Trabajo en equipo.

Sub Gerente de Tienda, **CENCOSUD** 2017 - 2019

Responsable de la gestión operacional de la tienda Easy específicamente en el área hard Patio Construcción, liderar al equipo de vendedores conformado por 18 personas, puesta en escena de cara al cliente, orden, reposición y limpieza, aplicación de acciones promocionales en pro de mejorar los cumplimientos de metas, margen y utilidad, revisión de stock y disponibilidad, mermas y perdidas.

Logros: Realización de proyecciones de compras basado en periodos de años anteriores de cara a las diversas temporalidades, con la finalidad de realizar compras anticipadas y garantizar la disponibilidad de los productos para los diversos proyectos.

Aptitudes: Indicadores clave de desempeño · Sistema SAP · Desarrollo de oportunidades de negocio · Satisfacción del cliente · Comunicación · Gestión comercial · Capacidad de análisis · Proceso de ventas · Dirección de equipos · Planificación comercial · Gestión de pérdidas y ganancias · Gestión de ventas · Trabajo en equipo.

Administrador de Contratos, **CJ SISTEM** 2017

Responsable de la inspección en sitio de la ejecución de las actividades descritas en el proyecto según lo solicitado por el ente contratante, garantizando el uso de materiales de calidad, así como lo acabados bajo estrictas normas de calidad, optimización en los tiempos de ejecución y entrega de las actividades, planificación de avance de obra, contratación de personal, adquisición de materiales e insumos necesarios para la culminación de la obra en tiempo y forma según los términos acordados en el contrato.

Logros: Desarrollo e implementación de plan de ejecución de obra por partidas identificando las partidas que podrían ser ejecutadas en paralelo permitiendo el asertividad en la contratación de especialistas para elaboración de actividades puntuales y disminución de tiempos perdidos lo que permitió la disminución en los tiempos de entrega hasta en 15 días y aumentando la rentabilidad del contrato de hasta un 15%.

Aptitudes: Mejora de procesos · Desarrollo de oportunidades de negocio · Finanzas · Satisfacción del cliente · Gestión operativa · Comunicación · Gestión comercial · Elaboración de presupuestos · Capacidad de análisis · Toma de decisiones · Dirección de equipos · Planificación comercial · Gestión de pérdidas y ganancias · Gestión de ventas · Gestión de proyectos · Trabajo en equipo.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Ingeniero de Costos, PDVSA 2013 - 2016

Encargado de la revisión de la ingeniería básica y de detalle de los diversos proyectos de obras y/o servicios a licitar en la División Centro Sur de PDVSA, realización de estimados presupuestarios para las obras o servicios que van a licitarse, análisis económico de las ofertas de los licitantes y comprarlas con el estimado base elaborado en la compañía, identificación y negociación de mayores desviaciones con el ganador de la licitación. Reuniones con participantes de la licitación para aclaratoria de dudas, visitas a terreno.

Logros: Negociación de contratos con diversos proveedores y fabricantes directos lo que resulto en ahorros para la compañía de hasta un 30%. Identificación y negociación con nuevos proveedores que ofrecían productos de alta calidad a precios competitivos. Optimización de los procesos de adquisición, como la estandarización de pedidos e implementación de sistemas de seguimiento de pedidos

Aptitudes: Indicadores clave de desempeño · Sistema SAP · Desarrollo de oportunidades de negocio · Estimación de costos · Comunicación · Gestión comercial · Capacidad de análisis · Proceso de ventas · Mejora de procesos · Gestión de inventarios · Gestión de centros de distribución · Gestión operativa · Elaboración de presupuestos · Operaciones en la cadena de suministro · Toma de decisiones.

Administrador de Contratos, PDVSA 2012 - 2013

Responsable de generar y optimizar las compras del área de insumos de seguridad industrial para la División Centro Sur de PDVSA, lo que implica la identificación, negociación y desarrollo de proveedores nacionales calificados según los estándares de la compañía. Aplicar las cláusulas y contratos para la regularización de la relación comercial, legal, laboral y operacional a los diversos proveedores. El objetivo es conseguir ahorros, eficiencias, plazos de entrega adecuados y calidad justa en los productos o servicios según sean requeridos. Participación activa en comité ADHOC y comité de licitaciones en contrataciones directas y licitaciones.

Logros: Negociación de contratos con diversos proveedores y fabricantes directos lo que resulto en ahorros para la compañía de hasta un 30%. Identificación y negociación con nuevos proveedores que ofrecían productos de alta calidad a precios competitivos. Optimización de los procesos de adquisición, como la estandarización de pedidos e implementación de sistemas de seguimiento de pedidos

Aptitudes: Indicadores clave de desempeño · Sistema SAP · Desarrollo de oportunidades de negocio · Satisfacción del cliente · Comunicación · Gestión comercial · Capacidad de análisis · Proceso de ventas · Mejora de procesos · Gestión de inventarios · Gestión de centros de distribución · Gestión operativa · Elaboración de presupuestos · Operaciones en la cadena de suministro · Toma de decisiones.

Gerente Comercial, Empresas Polar 2010 - 2012

Desarrollo, mejora y optimización de indicadores comerciales y kpi's, obteniendo hasta un 15% de optimización de los costos asociados a la operación, responsable del ciclo de vida de múltiples proyectos desde el principio hasta el final para asegurar que todo se ajustaba a los términos acordados, negociación con proveedores.

Logros: Desarrollo e implementación de nuevas promociones y plan de recuperación para productos de baja rotación por zona, estudio de precios antiguos y obsolescencia lo que derivó la correcta asignación del presupuesto a las actividades más críticas.

Aptitudes: Mejora de procesos · Desarrollo de oportunidades de negocio · Finanzas · Satisfacción del cliente · Gestión operativa · Comunicación · Gestión comercial · Elaboración de presupuestos · Capacidad de análisis · Toma de decisiones · Dirección de equipos · Planificación comercial · Gestión de pérdidas y ganancias · Gestión de ventas · Gestión de proyectos · Trabajo en equipo.

Jorge González

Ingeniero Industrial
Mba. en Gerencia Empresarial

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Jefe Zonal, Empresas Polar 2007 - 2010

Asegurar el cumplimiento de reposición, orden y limpieza, puesta en escena de cara al cliente, calidad del servicio, entre otros, con una clara visión de las necesidades del cliente, liderando equipos para poder cumplir con los Kpi's asignados a las 8 tiendas de la zona Sur. Revisión y contratación de dotación, planes de mantenimiento y puesta en escena de las principales campañas indicadas por el área de visual, reuniones con los gerentes de tiendas para visualizar y planificar oportunidades de negocio para la empresa.

Logros: lograr que la zona se ubique en el top compañía, Asistencia en negociaciones del área comercial, implantación de plan de beneficios clientes top, mejora constante de las estrategias de ahorro existentes para disminuir los gastos innecesarios. · Participación de forma proactiva en las reuniones semanales del equipo con los gerentes y actué como enlace entre múltiples departamentos.

Aptitudes: Mejora de procesos · Indicadores clave de desempeño · Finanzas · Satisfacción del cliente · Gestión operativa · Comunicación · Gestión comercial · Capacidad de análisis · Toma de decisiones · Dirección de equipos · Planificación comercial · Gestión de pérdidas y ganancias · Trabajo en equipo.

Supervisor de ruta, Empresas Polar 2004 - 2007

Responsable del equipo de promotores para el canal retail de tiendas y supermercados, velar por el cumplimiento de asistencia y reposición de mercadería, así como la implantación de merchandising en góndola, planificar y definir estrategias de ventas en base al top ventas de la zona, establecer estrategias de optimización de mano de obra, rebaja de costos, cobertura de puntos de ventas, asistencia, etc. con la firme convicción y propósito de la consecución de los objetivos de la organización. Planificar, Dirigir, Coordinar y Controlar niveles de stock y disponibilidad de producto y despachos.

Logros: Formulación de KPI's para la medición del rendimiento de los trabajadores, optimizando en un 10% los tiempos de cobertura de la zona · Implementación y ejecución de formularios para la determinación de disponibilidad óptima con la finalidad de evitar problemas de abastecimiento.

Aptitudes: Análisis de datos · Capacidad de análisis · Sistema SAP · Optimización de inventarios · Administración de la cadena de suministro · Gestión Operativa · Mejora de Procesos · Toma de decisiones.

Coordinador de Ventas, RCI Resort 2001 - 2004

Responsable del equipo de promotores para la comercialización de tiempo compartido bajo la modalidad resort, velar por la contratación, asistencia y formación de equipos para el cubrimiento de los puntos de venta asignados, reuniones semanales con los jefes de ventas para discutir las estrategias a implementar para alcanzar los objetivos de venta planteados por la gerencia.

Logros: implantación de un modelo de rotación de puntos de ventas según la temporalidad lo que permitió la optimización del presupuesto, y a su vez se logró replanificar las contrataciones para mejor cubrimiento en temporadas altas, permitiendo obtener un sobrecumplimiento en las metas de ventas solicitadas.

Aptitudes: Análisis de datos · Capacidad de análisis · gestión de venta · Gestión Operativa · Mejora de Procesos · Toma de decisiones.

FORMACION

- Diplomado en Product Manager, Universidad de Chile 2022 - 2022
- Mba en Gerencia Empresarial, Universidad Fermín Toro, Venezuela 2012 - 2015
- Ingeniero Industrial, Universidad Valle del Momboy, Venezuela 2002 - 2006