



PERFIL

Profesional con 20 años de experiencia laboral en el área de **Cadena de Suministros** desempeñando roles como Gerente de **Compras**, Gerente de **Abastecimiento**, Gerente de **Operaciones y Logística** entre otros y en diversos rubros como retail, energía, equipos médicos. He desarrollado habilidades técnicas en los procesos productivos, mejora continua bajo metodologías **Lean, 5S, Six Sigma, TPM y OKR**, complementado con habilidades blandas para convertirme en un gerente integral, alineando los objetivos organizacionales con el manejo efectivo de colaboradores. Conocimientos de distintos ERP, destacando ser usuario líder en SAP en su modulo MM gestión de materiales..

OBJETIVO

Proporcionar, impartir, además de aplicar mis conocimientos académicos y técnicos relacionados con la gestión y administración de compras, durante el proceso de la cadena de suministros. Enfrentar nuevos retos que me permitan potenciar mi experiencia para alcanzar un perfil integral como Gerente de Abastecimiento.

HABILIDADES: Aprendizaje activo, Coordinación, Pensamiento crítico, Juicio y toma de decisiones, Liderazgo, Monitoreo, Negociación, Orientación al servicio, Capacitación y entrenamiento, Solución de problemas.

DESTREZAS: Razonamiento deductivo, Expresión y comprensión oral, Sensibilidad a los problemas, Claridad de expresión, Expresión y comprensión escrita, Organización de la información.

VALORES EN EL TRABAJO: Compromiso, responsabilidad, integridad, ética, y trabajo en equipo.

EXPERIENCIA LABORAL

Fundador & Gerente General – Inversiones Punto en Común SpA. (Dic. 2020 – Jul. 2022)

Principales Funciones: Estructuración de modelo de negocio, venta y distribución.

Definición de productos a incorporar en el catálogo de oferta.

Definición de clientes objetivos tanto B2C como B2B y su estrategia de captación.

Demarcación de zonas de ventas, alcance y tiempos de entrega.

Plan de Inversión y definición de ROI.

Diseño, desarrollo e implementación de página web para la exhibición de productos, selección, compra y ejecución de pagos.

Definición y estrategia de Marketing, canales a utilizar, tipos de campaña, medición de resultados.

Dirección de centro logístico, definición de áreas para el resguardo de los productos, controles de entrada y salida.

Revisión y seguimiento de documentos relacionados a la compra de stock, bienes y servicios.

Negociación y contratación de proveedores de bienes y proveedores de servicios de traslado de pedidos.

Diseño e implementación de Indicadores de gestión.

Emisión de pagos a proveedores de bienes, arriendos, SSI, proveedores de servicio de contabilidad.

Representación legal de la empresa.

Gerente General – Centro Abasto SpA, Santiago de Chile. (Jun. 2018 – Oct. 2020)

Funciones: Manejo, monitoreo y control de cadena operativa en los locales de Venta Directa y Ventas a Domicilio, logística de traslado, recepción, almacenamiento y distribución de mercadería, en conjunto con las relaciones comerciales compra & venta de la organización.

Desarrollo de mejores prácticas para el logro de resultados.

Optimización de procesos operativos minimizando tiempo y mejorando la efectividad.

Interacción directa con clientes en la dos líneas de negocios; venta directa y a domicilio.

Interacción directa con proveedores: Negociación, cierre y seguimiento de acuerdos comerciales.

Evaluación de indicadores de gestión por línea de negocio.

Evaluación de gestión por cada colaborador.

Evaluación y análisis del inventario.

Evaluación de las compras, participación en la toma de decisiones para la incorporación de nueva líneas de productos, proyectos e implementación.

Supervisión de un equipo de trabajo conformado por mas de 45 personas, con 4 reportes directos, jefes de locales, jefe de venta y distribución, encargados de bodegas y encargado de compras.



Jefe de Operaciones – Centro Abasto SpA, Santiago de Chile. (Nov. 2017 – Jun. 2018)

Funciones: Manejo, monitoreo y control de cadena operativa en los locales de Venta Directa y Ventas a Domicilio, logística de traslado, recepción, almacenamiento y distribución de mercadería. Dirección de equipos de trabajos y reportes directos de jefes de locales, evaluación y efectividad en ventas directa, control bodega y sus stocks, ruta de transportes y seguimiento bajo herramienta GPS. La Jefatura es integrada por más de 50 colaboradores, entre jefes de locales, choferes, armadores, auxiliares de soporte. Otras actividades como seguimiento y control de gestión, contacto con proveedores, control de inventarios, controles de calidad, despacho de la mercadería a clientes. Gerencia del tiempo, planificación de actividades, capacitación y desarrollo de colaboradores, manejo de la comunicación entre departamentos, dirección en proyectos de impacto para la organización.

Logros:

- Recuperación de las ventas en un 7% en comparación con el año 2017 en el mismo periodo, empleando planes informativos y de seguimiento para el alcance de las metas.
- Optimización en los tiempos de despacho en los clientes a domicilio, aplicando mejores prácticas en la preparación de los pedidos.
- Reorganización de mercadería en las bodegas con el fin de hacer más fácil y rápido el recorrido de armado.
- Mejora del ambiente laboral, incorporación de nuevos colaboradores con las cualidades necesarias para realizar de manera efectiva las tareas asignadas.

Procurement Associate Manager Venezuela – MERCK S.A. Caracas Venezuela (Sep. 2016 – Dic. 2016)

Funciones: Procurement Sourcing Management, manejo del procedimiento de compras locales, adaptando las políticas globales de casa matriz de Merck Alemania a las condiciones del mercado nacional. Con reporte directo al América Latina Regional Head of Procurement.

- Manejo de Source to contract. (S2C)
- Manejo de Purchase to Pay. (P2P)
- Manejo de Internal Assessments.
- Manejo de la herramienta SAP (ERP)
- Manejo de proveedores, de acuerdo a clasificación ABC y la matriz Kraljic para la selección y desarrollo.
- Manejo de los KPI's.

Gerente de Abastecimiento – Kratos Technology S.A. Caracas Venezuela (Sep. 2015 – Ago. 2016)

Funciones: Manejo de la cadena de suministros, ubicación de productos, negociación de compras, proceso logístico para búsqueda, recepción, almacenamiento y distribución de materiales y equipos. Dirección de equipos de trabajos, evaluación en conjunto para el análisis de ofertas, aprobación de órdenes de compra, seguimiento y control de gestión, negociación y evaluación de proveedores, manejo y control del inventario a través del sistema Profit Plus 2KDoce, supervisión para los registros de órdenes de compra, entrada de materiales, ubicación en los almacenes, controles de calidad, embalaje y despacho de la mercancía a los clientes.

Logros: Diseño y desarrollo de los procesos de abastecimiento en el área de compras, diseño y desarrollo de los procesos de recepción, almacenamiento, despacho, controles de calidad y devoluciones en el área de almacén, desarrollo y puesta en marcha de la primera herramienta de seguimiento y control de las ODC, desarrollo y puesta en marcha de la primera herramienta de seguimiento y control del inventario, diseño de *Indicadores de Gestión* en la Gerencia de Abastecimiento, dirección, diseño, desarrollo e implementación de la puesta en marcha para el sistema Profit Plus 2KDoce, diseño de herramienta para la *Evaluación de Proveedores* bajo reportes de incidencias, desarrollo y puesta en marcha de plan estratégico trimestral de acuerdo a las expectativas de la Directiva, desarrollo de herramienta para una gestión más efectiva en las actividades de cobranzas y cobro de comisiones, desarrollo de herramienta de apoyo para la gestión y seguimiento de ventas y vendedores, dirección para la remodelación y acondicionamiento del almacén.

Líder de Compras - Corporación Intelec C.A. Caracas Venezuela (Abr. 2006 – Sep. 2015)

Funciones: Manejo de compras nacionales, dirección de equipo de trabajo, análisis de ofertas, aprobación de órdenes de compra, seguimiento, negociación y evaluación de proveedores, manejo y control de órdenes de compra en el módulo de Gestión de Materiales (MM) del sistema SAP ERP 6.0 EHP4.

Logros: Desarrollo y puesta en marcha de los primeros *Tabuladores de Precios* para la contratación de servicios de



instalaciones eléctricas, con el objetivo de garantizar condiciones comerciales constantes durante lapsos periódicos de 6 meses, diseño y aplicación de los primeros *Indicadores de Gestión* en la Gerencia de Compras, levantamiento y construcción de los procesos por el cual se rige la *Gerencia de Compras*, así como el diseño de los formatos necesarios, diseño de la primera herramienta para la *Evaluación de Proveedores* que prestan servicios a la corporación, desarrollo de la iniciativa *Uso Racional de los Recursos*, bajo la estrategia organizacional de ambiente presupuestario.

Jefe de Logística – Ferrara Cucine, C.A. Caracas Venezuela (Oct. 2004 – Mar. 2006)

Funciones: Manejo y control de inventarios, análisis de aprovisionamiento, recepción, distribución y almacenaje de mercancía, manejo de picking list, supervisión de procesos administrativos en la carga y solicitud de productos, manejo de compras nacionales, modificaciones de pedidos, ingreso de nuevos clientes y dirección de equipo de trabajo.

Logros: Diseño, desarrollo e implementación de procedimientos para la carga de solicitudes de compras y gestión administrativa, así como creación de base de datos para manejo de inventario por medio de una estructura de códigos de barras en el sistema Profit Plus Administrativo.

Jefe de Compras – ISERCA Integral de Servicios, C.A. Caracas Venezuela (Nov. 2003 – Jul. 2004)

Funciones: Compras de útiles, maquinarias y equipos para actividades de mantenimiento, análisis y seguimiento de aprovisionamiento, manejo de proveedores, aprobación de órdenes de compra, análisis y aprobación de presupuestos, informes sobre balance de ganancias y pérdidas de las compras, evaluación de satisfacción al cliente, dirección de equipo de trabajo.

Logros: Diseño, desarrollo y puesta en práctica de procedimientos de compras, políticas, normas y formatos.

INFORMACION PERSONAL Y ACADEMICA

Post-Grado	Especialización en Calidad y productividad. Instituto Universitario de Tecnología Industrial. Venezuela. 2010 – 2013. Diploma en Gerencia General. Instituto Venezolano de Gerencia. Venezuela. 2007 – 2008
Grado	T.S.U. Administración de Compras. Instituto Universitario de Tecnología Industrial. Venezuela. 1998 – 2003
Cursos	<i>Negociación con Metodología Harvard</i> . Cambridge International Consulting. 16 horas 2015 <i>Advanced Excel</i> . Interfaz Didáctica. 16 horas. 2014 Operatividad del comercio exterior en Venezuela. Universidad Metropolitana. 8 horas. 2007 <i>Leadership & communication</i> . Instituto Nacional de Capacitación y Educación (INCE). 40 horas. 2004
Experiencia SAP	Conocimiento funcional del módulo de Gestión de Materiales (MM)
Nacionalidad	Venezolano
Fecha de nacimiento	13 Octubre 1978
Disp. para viajar	Inmediata
Idiomas	Español (Nativo), Ingles (B2), Italiano (B2),
Referencias	Sergio Berezin (+56 9 9820 5449) – Director Fortunata Carlos Echeverria (+56 9 9496 2405) – Ingeniero Jorge Bandenay (+51 940 480 407) – Grupo Merck Latinoamericana Ricardo Pozo (+56 9 8229 8808) – Jefe de Finanzas