

# CURRICULUM VITAE

Juan Esteban Silva Cabeza

Rut: 11.890.105-3

Fecha nacimiento: 20/07/1971

**Título: Ingeniero Comercial, Licenciado en Ciencias de la  
Administración de Empresas.**

Mónaco 493, Condominio Verona – Santa Margarita del Mar III – La Serena

Fono : +569 8460 1647

Correo electrónico: [jesilva90@hotmail.com](mailto:jesilva90@hotmail.com)

## OBJETIVO PROFESIONAL

---

Pertenecer a una gran empresa con posibilidades reales de crecer personal y profesionalmente, demostrando mis competencias sociales y laborales.

Profesional proactivo, habilidad para dirigir personal, innovador, alta capacidad empática, dinámico y con alta flexibilidad para adaptarse a los cambios. Excelentes relaciones interpersonales, con capacidad para trabajo en equipo y tomar decisiones, motivado para emprender nuevos retos.

## ANTECEDENTES ACADÉMICOS:

Ingeniería (e) Administración de Empresas

Universidad de Los Lagos. La Serena. **Egresado** (2004 – 2007)

Ingeniería Comercial

Universidad Pedro de Valdivia – La Serena

**Titulado en Agosto 2015**

### **Abril 2018 – Julio 2019**

Cursando Magister en Gestión de Negocios (MBA). Universidad Central – La Serena.

Office avanzado

**Enseñanza Media** : Liceo Oscar Castro Zúñiga. Rancagua  
(1986 – 1989)

**Enseñanza Básica** : Escuela E-24. Rancagua  
(1978 – 1985)

## EXPERIENCIA PROFESIONAL

---

**18 de Julio 2017 a la fecha**  
**cementeros.**

**Parques de Chile Spa., Red de Parques**

**Jefe de sucursal Coquimbo**

**Personal a cargo: 48 personas**

Gestionar, generar y planificar las mejores prácticas en la administración integral de una Sucursal, entendiéndola como un centro de negocios, controlando y mejorando sus procesos productivos y la atención a clientes actuales y potenciales, a fin de garantizar una excelencia en los servicios prestados y lograr los volúmenes de ventas, cumplimiento de presupuestos, normativa legal y políticas internas.

**Logros:** Cumplimiento sobre presupuesto comercial en un 3% y de cobranzas en un 10%.

**1 Diciembre 2012 - 11 de Julio 2017**

**Isapre Colmena Golden Cross. La**

**Serena**

**Jefe Comercial**

**Personal a cargo: 26 personas**

Liderar equipo comercial compuesto por 26 ejecutivas (os) de venta, planificar, controlar y evaluar el cumplimiento de objetivos comerciales, establecer tácticas y estrategias tendientes a revertir desviaciones con respecto al presupuesto trazado, evaluar trabajo en terreno, realizar charlas a empresas en convenio y apoyar administrativamente a personal en terreno para la consecución de información relevante para la concreción de negocios. Generar estadística de información relevante para presentar a la Gerencia los avances con respecto a los objetivos trazados y establecer los lineamientos para revertir desviaciones.

**Logros:** Desde que me hice cargo del equipo comercial y a la fecha hemos logrado un crecimiento sostenido promedio anual de un 20% sobre el presupuesto, superando los objetivos comerciales establecidos por la gerencia, todo esto dentro de un excelente clima organizacional y comunicación abierta con el equipo a cargo.

### **Reconocimientos:**

- Mejor Jefe Comercial Gerencia Regional años 2014, 2015 y 2016.
- Incentivo Comercial 2014, 2015 y 2016: Por crecimiento anual sobre objetivos comerciales, premio equivalente en USD para vacaciones en el extranjero.

**Noviembre 2010 - Noviembre 2012    Empresa Correos Chile. Copiapó**

**Agente Regional Tercera Región**

**Personal a cargo: 80 personas, distribuidas en 9 sucursales**

Generar y planificar las mejores prácticas en la administración integral de las Sucursales a cargo en el ámbito operativo y comercial, controlar y mejorar sus

procesos productivos y la atención a clientes actuales y potenciales, a fin de garantizar una excelencia en los servicios prestados y lograr los volúmenes de ventas, cumplimiento de presupuestos, normativa legal y políticas internas.

**Junio 2008 - Agosto 2010**

**Brinks Chile S.A. Copiapó**

**Agente de sucursal**

**Personal a cargo: 68 personas**

Gestionar, generar y planificar las mejores prácticas en la administración integral de una Sucursal, entendiéndola como un centro de negocios, controlando y mejorando sus procesos productivos y la atención a clientes actuales y potenciales, a fin de garantizar una excelencia en los servicios prestados y lograr los volúmenes de ventas, cumplimiento de presupuestos, normativa legal y políticas internas. Uno de los productos más importantes para Brinks era el transporte de material Dore desde las Mineras Maricunga y Mantos de Oro, actividad que se llevó a cabo sin reparos permitiendo mantener la relación comercial en el tiempo.

**Enero 2004 - Abril 2008**

**Ópticas Queirolo S.A. Coquimbo**

**Jefe de Operaciones**

**Personal a cargo: 80 personas**

**Función:** Planificación, organización, dirección, control y evaluación de recursos humanos, financieros, estructurales y económicos de Casa Matriz y 11 sucursales distribuidas desde Santiago a Iquique.

**Logros:** Participé activamente en la certificación de la norma NCH 2909, control de gestión de la empresa, lo cual comprende el desarrollo de la estrategia comercial con miras de aumentar posicionamiento y participación dentro de la industria, elaboración de procedimientos administrativos y de proceso con sus respectivos esquemas de control y evaluación, coordinación. Manutención de un excelente clima organizacional, definición de canales de comunicación más expeditos tanto para el cliente interno como externo, definición de política comercial en manejo de pagaré, creación de valor de las distintas áreas alineadas con el objetivo de la empresa.

**Agosto 2002 - Diciembre 2003**

**Clínica de Salud Integramédica. La**

**Serena.**

**Jefe de Operaciones**

**Personal a cargo: 37 personas**

**Función:** Dirección de personal, control de gestión de recursos humanos, financieros, estructurales y económicos.

**Logros:** Participé activamente en el constante mejoramiento de clima organizacional, comité paritario, basado en las buenas relaciones entre trabajadores y empresa, constante capacitación en seguridad en puestos de trabajo y dependencias, Alinear constantemente los objetivos y planes estratégicos, creación de agenda médica, cooperación activa en desarrollo de

estadística económica para la toma de decisiones locales de gerencia, sistema de control de valores, planificación y rotación en islas de atención.

**Noviembre 1999 - Julio 2002      Distribuidor Autorizado Telefónica CTC Chile**  
**Jefe de Operaciones**

**Personal a cargo: 11 personas**

**Logros:** Implementación de procedimientos que permitieron un control eficiente de la obtención, manutención, retención y desarrollo de los recursos económicos y financieros de la empresa, además de un constante aumento en la participación de mercado, mayor posicionamiento de la marca (Distribuidor) por los servicios post venta entregados a los clientes a través de los ejecutivos de atención presencial.

**Diciembre 1995 - Julio 1999      Telefónica CTC Startel, sucursal La Serena**  
**Jefe Comercial**

**Personal directo a cargo: 18 personas**

**Logros:** Ingresé como cajero administrativo, transcurrido un año obtuve mi ascenso al cargo antes mencionado, de esta forma tuve que asimilar la política comercial de una gran compañía con miras de hacerla cumplir y al mismo tiempo capacitar a los equipos con el propósito de alinearlos en el cumplimiento de metas trazadas por la empresa.

**Noviembre 1993 - Octubre 1995      Banco del Desarrollo sucursal Ovalle**  
**Administrativo**

**Mayo 1993 - Noviembre de 1993      Cigna Seguros Generales**  
**Administrativo departamento seguros colectivos empresas**

## **SEMINARIOS Y CURSOS ASISTIDOS:**

### **AÑO 2004**

- Detección circulante falsificado moneda nacional y extranjera
- Procedimientos legales y administrativos en cuentas corrientes bancarias
- Auto instrucción Contabilidad General

(Cursos realizados y aprobados en el Instituto de estudios bancarios Guillermo Subercaseaux, La Serena).

### **AÑO 2006**

#### **DIPLOMA / ESTRATEGIA Y EMPRESA**

The Strategic Thinking – International Institute

- Integrando a la Empresa al entorno: Estrategia y Reputación (RSE)
- Proyectando a la Empresa: Aplicando pensamiento estratégico
- Alineando los recursos: Estrategia, Control de Gestión y Balanced Scorecard (Comando mando integral)

Juan Esteban Silva Cabeza

#### **REFERENCIAS LABORALES**

---

Danilo Queirolo Barrera, Director Ópticas Queirolo S.A.

F.: (56 -51) 2543350

Carlos Covarrubias Miranda, Ex Gerente Zonal Norte Correos Chile.

F/Celular.: + 569 97897782

Inés Murúa Rodríguez, Gerente Regional Isapre Colmena Golden Cross

Celular.: +569 93183937