

Ingeniero comercial, titulado de la Universidad de Los Andes, con 8 años de experiencia en áreas comerciales y marketing. Se destaca su orientación al logro, perseverancia, autonomía para la toma de decisiones y trabajo en equipo. Entre otras competencias destacan su alta capacidad analítica, buen manejo del trabajo bajo presión, orden y simpatía. Inglés avanzado.

## EXPERIENCIA LABORAL

- Septiembre 2018 a Julio 2019      **Brand Manager** – HBC BRIONES COMERCIAL CHILE  
Responsable de la estrategia comercial para las marcas; Omega, IWC y Panerai. Le reporte al Gerente General y Gerente Comercial;  
- Relación estrecha con Regional Sales Manager del Grupo Swatch y Richemont.  
- Gestión y planificación del presupuesto anual para las marcas; además, del desarrollo e implementación del plan de Marketing.  
- Relación comercial con Importadora JPT en Zona Franca de Iquique, Joyería Casa Barros y Gallery en Santiago.  
- Curso de Liderazgo y Técnicas de Venta, aprobados por OMEGA.
- Marzo 2016 a Marzo 2018      **Retail Sales Manager** – LACOSTE CHILE  
Responsable de los objetivos comerciales del canal Retail y Outlet. Le reporte al Retail Manager de Chile y Perú;  
- Administración y gestión del presupuesto anual (P&L) para Retail.  
- Comprador de las categorías indumentaria, calzado y accesorios.  
- Gestión y supervisión de los KPI's de rendimiento, de acuerdo a los objetivos y estrategia de crecimiento del negocio.
- Marzo 2014 a Febrero 2016      **Head Coach Manager** - SAVILLE ROW CHILE  
Responsable de la gestión comercial y operación de tiendas propias. Le reporte al Gerente Comercial;  
- Responsable de los indicadores de los KPI's de gestión, rendimiento, ventas e inventario en el punto de venta.  
- Desarrollo de metodologías ágiles en los equipos de venta, para promover la optimización de trabajo y resolución de problemas.  
- Capacitación y entrenamiento de los nuevos jefes de tienda y vendedores, en conjunto con el Gerente Comercial.
- Octubre 2012 a Enero 2014      **Asset Management** – BANMERCHANT CAPITAL CHILE  
Asesor de inversiones para altos patrimonios e institucionales. Le reporte al Gerente Comercial del Capital;  
- Miembro del comité semanal de inversión y visión de mercados.  
- Desarrollo del informe “Visión de Mercados e Inversiones Banmerchant Capital”.  
- Transacción de activos y productos financieros en el mercado nacional e internacional, relación estrecha con instituciones financieras.
- Agosto 2010 a Septiembre 2012      **Product Manager** – REVLON CHILE  
- Control y supervisión de los puntos de venta; cadenas de farmacias, tiendas por departamento y cadena de supermercados.  
- Creación y desarrollo de nuevos productos, para Kadus o marca propias de vuestros distribuidores.  
- Comprador de materias primas, materiales para la fabricación y producción de los productos.  
- Trabaje en conjunto con el ingeniero de SAP, en el desarrollo de informes de rendimientos sobre la producción y ordenes de compra.  
- Desarrollo e implementación de SAP para la bodega de productos terminados y procesos de distribución.

## FORMACIÓN ACADEMICA

- 2004 al 2010      **Ingeniería Comercial**, Mención en Marketing - Universidad de Los Andes, Chile.  
2000 al 2003      **Enseñanza Media** - Colegio San Francisco de Asís, Chile.  
1998      **Programa de Intercambio** - Oaklawn Academy, Estados Unidos.  
1989 al 1999      **Enseñanza Básica** - Colegio Cumbres, Chile.

## ACTIVIDADES Y HABILIDADES

Actividades de interés: Fútbol, Padel, deportes al aire libre, cocina y música.  
Idioma: Inglés avanzado, hablado y escrito.  
Software: Nivel Avanzado; Excel, Bloomberg, SAP, RetailPro, Bsale, Sial y Microsoft Dynamics.

## ANTECEDENTES PERSONALES

Estado Civil: Soltero.  
Fecha de Nacimiento: 24 de Agosto de 1984.  
Nacionalidad: Chilena.