

NICOLAS ENRIQUE ANDRADE MERIDA

Dirección	:	Paso del roble 311, La Florida. Santiago
Teléfono	:	Móvil: 992373036
Email	:	<a href="mailto:nico.andradem@gmail.com">nico.andradem@gmail.com</a>
Nacionalidad	:	Chilena
RUT	:	15.768.518-K
Fecha de nacimiento	:	27 de diciembre de 1985
Estado Civil	:	Soltero
Licencia de Conducir	:	Clase B

INTERESES Y OBJETIVOS PROFESIONALES

Profesional con capacidad de innovación, comprometido con los proyectos que se le encomiendan. Reconocido por poseer competencias en negociación, análisis de tendencias, autónomo, proactivo, motivación por maximizar resultados, con habilidades de liderazgo, comunicación y capacidad para formar equipos de trabajo de alto desempeño que potencien sus fortalezas generando oportunidades de mejoras en los diversos procesos y tareas encomendadas.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

**Junio 2018 – A la fecha**  
**Cintac/Panal Energía.**  
**Jefe Comercial y Ventas**

Responsable del desarrollo del plan comercial y ventas de la empresa. búsqueda de productos a nivel nacional e internacional ( China, USA, Alemania, España, etc), cumplimiento de rentabilidades objetivo y estados de resultado, confección de presupuesto comercial, planes comerciales y marketing.

Desarrollo e implementación de estrategia de ventas, prospecto de clientes y planes de acción para la fuerza de venta.

líder de desarrollo de proyectos de ingeniería, desde el desarrollo de la solución, control de avance y ejecución del proyecto , contratación de contratistas, visitas a terreno, evaluación técnica-económica, reuniones con clientes.

venta aproximada 10 MMUS\$.

**Abril 2014 – junio 2018**

**Holding Dimerc**  
**Product Manager Nuevos Negocios Dimeiggs.**

Responsable de investigar y desarrollar nuevas líneas de negocios en la compañía. Desarrollo de estrategias comerciales para la incorporación de nuevos productos y/o servicios. Responsable de los presupuestos comerciales y estados de resultados correspondientes.

Desarrollo de acuerdos con proveedores nacionales líneas tecnología, oficina, computación, art oficina. Búsquedas de productos en mercados extranjeros, principalmente China. Confección de forecast de ventas y de distribución, análisis de estudios de mercado como también de propuestas comerciales. Desarrollo del canal empresas, segmentación de clientes y definición de clúster de productos para cada segmento, desarrollo de estrategias de precios y control de stock

Desarrollo de campañas de comunicación para los nuevos productos y líneas de negocios.

Ventas sobre los 36 MMUS\$

**Marzo 2012 – Marzo 2014**

---

**Energyhouse.**

**Product Manager Solar.**

Responsable de cumplir con los objetivos del plan comercial de la empresa, desarrollo de productos y búsqueda de tecnologías que mejoren los resultados esperados. Administración del portafolio de productos a nivel industrial y domiciliario. Responsable de planificar las ventas anuales de la categoría y rentabilizarlos productos.

Desarrollo de alianzas comerciales y desarrollo de compras con proveedores internacionales (China y EE.UU ), búsqueda de productos en el mercado asiático y negociación de precios y cantidades de compra. Planificación de la demanda esperada y coordinación de proveedores nacionales para suplir demanda de productos secundarios.

Desarrollo de estudios de mercado de competidores y generación de política de precios para los distintos productos, generación de campañas en google adwords para la categoría de productos y seguimiento de resultados en google analytics.

Responsable de capacitar al equipo de ventas y generar objetivos de ventas a nivel nacional

Gestor de I+D e Innovación, responsable de buscar nuevos proyectos, estudiar potenciales mercados y usos de las energías renovables, desarrollo de nuevos negocios y búsqueda de nuevas tecnologías.

**Septiembre 2011 – Febrero 2012**

---

**Tottus.**

**Administrador/Subgerente de Tienda**

Responsable de coordinar el cumplimiento de los distintos proyectos y presupuestos impartidos por la compañía. Responsable de liderar los diferentes equipos de trabajo para cumplir los objetivos propuestos y realizar planes de acción para las distintas áreas de negocios.

Velar por el cumplimiento de contratos por las distintas empresas y dirigir la correcta implementación de los proyectos de expansión de la compañía, controlando los procesos de construcción, implementación y abastecimiento de diversos proyectos en la zona. Seguimiento en conjunto con los distintos hitos de especialidades la correcta implementación y obtención de todos los permisos de funcionamiento. Capacitación del equipo comercial en términos de objetivos y definición de estrategias para lograr los objetivos en los plazos estipulados. Estimación de la demanda esperada y estudio de mercado de las distintas zonas de expansión. Contratación de todo el personal para el funcionamiento del proyecto, siguiendo todos los estatutos legales y de prevención de riesgos.

**Marzo - Julio 2009/2008**

---

**Pontificia Universidad Católica de Valparaíso – Departamento de intercambio estudiantil. Coordinador de actividades culturales.**

Coordinador y relator de distintas actividades culturales realizada para estudiantes de intercambio tales como proceso de inducción, talleres, salidas a terreno, jornadas de reflexión.

**Diciembre 2008 - Marzo 2009**

---

**Copper Mountain, Colorado-USA.**

**Embajador cultural e Instructor de Snowboard.**

Integrante del equipo de la escuela de ski y snowboard. Instructor encargado de enseñar snowboard a personas de todas las edades, manejo de clases grupales e individuales de carácter privado.

**Diciembre 2007 - Marzo 2008**

---

**Copper Mountain,**

**Colorado-USA. Instructor de Snowboard.**

Parte del equipo de la escuela de ski y snowboard. Encargado de enseñar snowboard a niños de 10 a 16 años a través de clases grupales y privadas.

**Julio - Octubre 2007**

**Hippo Lodge, Quenstown-Nueva Zelanda.**

**Recepcionista.**

Monitor de actividades y guía de servicios. Recomendar lugares de interés dentro de la ciudad y encargado de recaudar los pagos por los servicios prestados por el hotel.

**Dic 05 - Mar 06 / Dic 06-Mar 07**

**Trabajos de verano, Michigan-USA / Colorado –**

**USA Programa Work/Travel**

Participante programa de trabajo para Jóvenes estudiantes, en temporada de verano en Estados unidos

**EXPERIENCIA ACADÉMICA**

**1°er semestre 2014**

**Escuela de negocios, Universidad**

**Viña del Mar Profesor**

Responsable de dictar clases de investigación de mercados, tomando en cuenta nuevas tendencias en investigación y herramientas de recolección de datos.

**2°do semestre 2012**

**Escuela de Ingeniería Comercial, Pontificia Universidad Católica**

**de Valparaíso. Profesor ayudante.**

Responsable de dictar clases sobre control de presupuesto, análisis de costos, cuadro de mando integral (Balanced scorecard), control y gestión, análisis estratégico. Además de realizar seguimiento de la correcta implementación de un cuadro de mando integral a distintas empresas de la zona.

**ANTECEDENTES ACADÉMICOS**

**Magister en Marketing,** Universidad de Chile, 2012 – 2013.

**Ingeniería Civil Industrial,** Universidad Central, 2010 – 2014

**Licenciado en Ciencias de la Ingeniería,** Universidad Central, 2013

**Ingeniería Comercial,** Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, 2004 – 2010.

**Licenciado en ciencias economías y administrativas,** Pontificia universidad Católica de Valparaíso. 2010

**Curso de Profesor de Ski y Snowboard, certificación nivel 2,** Quenstown Nueva Zelanda 2007

**Curso de Inglés Nivel conversacional Avanzado,** Queenstown, Nueva Zelanda 2007

**Curso de verano en Economía,** Universidad de Chile, 2004

## IDIOMAS, CONOCIMIENTOS Y CAPACIDADES

### Idiomas:

Ingles avanzado: hablado y escrito.

### Capacidades Profesionales Aprendidas:

Planificación Estratégica, Contabilidad y Costos, Marketing, Económica, Economía internacional, Investigación de Operaciones, Finanzas, Gestión del Conocimiento, Dirección de Empresas, Gestión y Evaluación de proyectos, Optimización, Gestión de calidad, Administración de Recursos Humanos y Administración.

### Capacidades y competencias sociales:

Liderazgo, Capacidades de comunicación y de organización, compromiso, trabajo en equipo, resolución de problemas, operar bajo presión.

### Conocimiento en:

Internet, Word, Excel, PowerPoint, Visio y Access nivel avanzado, SPSS, nivel medio. y otros software de gestión nivel medio.

Curso de rescatista y preparación ante avalanchas 2007.

## INFORMACIÓN ADICIONAL

### Hobbies e Intereses:

Ciencia, Física, Matemáticas, tecnología en energías alternativas, running, sking, snowboarding, Surf, Tenis.

NICOLÁS ANDRADE MÉRIDA.