

Sebastián Alejandro Muñoz Artés

smunoz.artes@gmail.com www.linkedin.com/in/sebastian-munoz-artes [+56984480629](tel:+56984480629)

DIRECCIÓN/GESTIÓN DE NEGOCIOS – TELECOMUNICACIONES/TI – VENTAS CONSULTIVAS

- **Ingeniero Civil Industrial bilingüe (inglés)**, Ingeniero en Finanzas y **MBA** con mención “Gestión en Marketing”, **con más de 13 años de experiencia en ventas consultivas** (9 años en Telecomunicaciones y TI, 4 años maquinaria para minería).
- **Gestor de Negocios**, diseño de estrategias comerciales, evaluación de proyectos, control financiero de proyectos/centros de costos, pronósticos de venta y presupuestos de área.
- **Más de seis años como gerente de unidades comerciales**, dirigiendo equipos multidisciplinarios con foco en generación de demanda y actividades de preventa, definición de costos y rentabilidad (P&L) para propuestas Técnico-comerciales para proyectos complejos y licitaciones públicas, mantención y desarrollo de cuentas (Account Management).
- Soy un profesional **comprometido, leal e íntegro**, autogestionado, con perfil analítico, resolutivo, con habilidades de **comunicación efectiva, liderazgo y capacidad de trabajo en equipo**.

EXPERIENCIA LABORAL

FEB 2019 – Actualidad Gerente de Negocios para LATAM
American Signal Corporation

A cargo del desarrollo y crecimiento de negocios y proyectos de ASC en Latinoamérica, con especial énfasis en:

- Diseño de plan de negocios e implementar estrategia comercial para la región.
- Establecer política de precios para servicios de software.
- Atención directa y personalizada a instituciones de gobiernos y grandes clientes corporativos.
- Búsqueda, análisis y desarrollo de canales estratégicos o VARs (Value Added Resellers), logrando acuerdos de distribución con importantes empresas en Nicaragua, El Salvador, Honduras y Chile.
- Desarrollos de pool de contratistas por mercado.

OCT 2013 – MAR 2018 Gerente Comercial Unidad de Negocios
Interexport S.A. (una empresa de Motorola Solutions Inc.)

Gerente de equipo multidisciplinario, encargado de la dirección comercial y desarrollo de negocios en las industrias de transporte, utilities e instituciones de gobierno por medio de soluciones de misión crítica, en la especialidad de las telecomunicaciones e integración de sistemas tecnológicos.

Responsable de la planificación y ejecución de objetivos estratégicos y financieros de las cuentas a cargo.

- Comercialicé y lideré la implementación de modernización de red regional de comunicaciones de misión crítica para activación de sistema de alerta temprana más contrato de mantenimiento.
- Comercialicé servicio de mantenimiento a nivel nacional de red de radiocomunicaciones para institución dependiente del Ministerio del Interior y Seguridad Pública.
- Comercialicé red de radiocomunicación para empresa generadora de energía hidroeléctrica.
- Negocié y cerré acuerdo de representación exclusiva para Chile con empresa tecnológica de notificación masiva (MNS).

SEP 2011 – SEP 2013 Key Account Manager
Amadeus Chile

A cargo de gestionar todas las actividades comerciales con empresas globales de gestión de viajes corporativos (TMC) con presencia en Chile, coordinando departamentos internos para asegurar el soporte y satisfacción del cliente.

Trabajé en estrecha relación con la plana directiva de las compañías para entender; factores de negocio, requisitos técnicos y tecnológicos de éstos, a modo de determinar productos y servicios que se ajusten a la estrategia del cliente.

- Excedí metas de ventas TI en un 400% aprox. por dos años consecutivos.

- Implementé y lideré servicio de soporte premium, diseñando flujos de soporte y reportes a clientes (KPIs).

MAY 2009 – AGO 2011 Applications and Software Sales Manager
Huawei Chile

Responsable de actividades de preventas y promoción de la línea de productos Servicios de Valor Agregado para los operadores de telecomunicaciones en Chile, y a la vez cumplir con la estrategia de marketing de productos relacionados, elaborando estrategias de marketing para proyectos de ingresos compartidos, como también analizar comercialmente licitaciones y elaborar pronósticos de ventas.

- Comercialicé plataforma CBS (Nextel)
- Comercialicé plataformas BSS (VTR) y SDP (Telefónica), excediendo las metas en un 30%.
- Lideré proyectos de ingresos compartidos (distribución de contenidos Smartphone) con importante operador en Chile 2010-2011

OTRAS ACTIVIDADES PROFESIONALES

MAR 2014 – ENE 2018 Profesor Asistente Facultad de Ingeniería, Escuela de Ingeniería Industrial
Universidad Nacional Andrés Bello

Responsable de preparar y dictar las cátedras de **Gestión Estratégica y Finanzas Corporativas**, con el propósito de guiar y evaluar la formación académica de los estudiantes de Ingeniería Civil Industrial en la escuela de Ingeniería Industrial.

- Fui profesor destacado por lo(a)s alumno(a)s de la carrera, apoyándoles por solicitud expresa de ello(a)s en la revisión y desarrollo de sus planes de titulación, en la parte de evaluación de proyecto y estrategia competitiva y corporativa.

ANTECEDENTES ACADÉMICOS

MAR/2011 – JUN/2013 Ingeniería Civil Industrial – Universidad Andrés Bello
ABR/2009 – MAY/2011 MBA especialidad en Marketing - Universidad de Chile
JUN/2002 – JUN/2007 Ingeniería en Finanzas - Universidad Diego Portales
ENE/1993 – JUN/1996 Enseñanza media en Canadá - Notre Dame High School

OTROS CURSOS RELEVANTES

2017 Complex Sales (Duración 24 horas)
Dictado por MSI con Licencia de Miller Heiman Group.
2012 Curso Avanzado de Ventas Consultivas en TI (Duración 24 horas)
Dictado por Sales Performance International, Sao Paulo, Brasil.
2008 Seminario de Supervisión de ventas (Duración 24 horas)
Realizado en Cancún, México, dictado por Morris Material Handling Institute.

IDIOMAS

Inglés fluido hablado y escrito. Excelente pronunciación y redacción.