

Valeska Bernardina Canales Faúndez

Dirección: Avenida Blanco Encalada # 1797.Depto. 505

Celular: (+56) 932444912

Email: canalesfaundez@gmail.com



Presentación

Jefe Comercial, con más de 5 años de experiencia liderando grupos de trabajo multidisciplinarios, enfocados al cumplimiento de objetivos, desarrollando estrategias comerciales, acompañando y supervisando al personal a cargo de manera exhaustiva y hábil, compartiendo conocimientos y prácticas de trabajo orientadas a mejorar el desempeño del equipo en condiciones de alta presión, con gran capacidad de gestión, planificación y colaboración.

Facilidad para incursionar en otras áreas, las cuales permitan perfeccionarse, crecer y llegar a ser un profesional integral, con respeto y alturas de miras, siempre enfocada a ser un aporte importante para la compañía, creando lazos de permanencia, compromiso y fidelidad con el equipo de trabajo. Enfocada a entregar una alta calidad de servicio, en cumplimiento con procedimientos y plazos solicitados.

Con un enfoque detallista, metódico y planificado, de actitud proactiva y siempre en pos de generar mejora continua. Gran interés en temas relacionados con el medio ambiente, lo cual queda de manifiesto en cada uno de los trabajos.

Formación Profesional

Enseñanza Básica: Escuela “Jorge Alessandri Rodríguez”, 1987 a 1992.

Enseñanza Media: Liceo de niñas “A-Nº1 Javiera Carrera”, 1993 a 1998. NEM 6.5.

Enseñanza Superior: Ingeniería en Química, Universidad Tecnológica Metropolitana, 2000-2006. Titulada con distinción. Nota defensa tesis 7.0

Cursos, Posgrados

-Curso Bureau Buritas “Formación de Auditores en Sistema de Gestión de Calidad ISO 9001:2008”

-Curso Bureau Buritas “Taller de técnicas de resolución de No Conformidades Acciones Correctivas y Preventivas

Idiomas

-Ingles (básico)

Software

- Herramientas de MS Office (Word, Excel y PowerPoint) nivel intermedio.
- AutoCAD LT 2017 nivel básico.
- Softland. Modulo Ventas.
- Software gestión y planificación: Smartsheet, nivel avanzado.
- Software administrador de proyectos: MS Project nivel intermedio.
- Software de ventas: Pipe drive.

Experiencia Laboral

Noviembre 2018- agosto 2019

Cargo: Coordinadora de Ingeniería

Empresa: Purificación, desalinización y reutilización de aguas.

Ubicación: Colina, Santiago

- Líder de quipo de trabajo.
- Coordinación, alineación y seguimiento de tareas y proyectos.
- Supervisión y organización de Ingeniería básica, de detalle y conceptual.
- Cumplimiento de planificación y ejecución de los proyectos, velando por el avance de cada hito según carta Gantt.
- Gestión de requerimientos asociados a cumplir el alcance definido y resultado en términos de costo, tiempos y eficiencias del proyecto.
- Elaboración curva S para identificar desviaciones.
- Identificación y levantamiento de oportunidades de mejora en los procesos.
- Elaboración de diagrama de proceso y definición de variables.
- Organización de la documentación asociada a los proyectos bajo estándares y políticas requeridas.
- Monitoreo de los compromisos y KPI's, definidos para medir los avances.
- Cumplimiento de protocolos y procedimientos para el óptimo desarrollo de los proyectos, monitoreando la interacción de las áreas operativas y técnicas

Septiembre 2013 - noviembre 2018

Cargo: Jefe Comercial y Ventas

Empresa: Productos Industriales S.A

Dirección: Maipú, Santiago

- Líder y coordinador de quipo de trabajo.
- Gestión y Administración de cartera de clientes de la división tratamiento de aguas.
- Desarrollo de estrategias comerciales y marketing enfocadas a obtener nuevas oportunidades de negocio.
- Elaboración de indicadores de rendimiento, gastos y control de presupuestos.
- Preparación de planes de negocios y definicion de estrategias de ventas para productos actuales y potenciales de desarrollo, analizando clientes y competencia

- Manejo de análisis FODA.
- Revisión de ofertas técnico-económicas.
- Participo en la implementación y monitoreo de KPIs.
- Control de costos y presupuestos.
- Confección de presupuestos de ventas.
- Cumplimiento de presupuesto mensual y anual de ventas de acuerdo a lo requerido por la compañía.

Diciembre 2009 - septiembre 2016

Cargo: Ingeniero de Proyectos

Empresa: Productos Industriales

Dirección: Maipú, Santiago

- Ventas técnicas de plantas de tratamiento de aguas e insumos.
- Elaboración de ofertas técnicos-económicas en base a levantamientos realizados en terreno.
- Captación de clientes.
- Cumplimiento de metas propuestas por la organización

Competencias

- Estrategias de negocio B2B y B2C.
- Orientación al trabajo en equipo, ejerciendo liderazgo para cumplir objetivos y metas.
- Capacidad de resolución de conflictos.
- Gestión y Administración de carteras de clientes.
- Gran capacidad para generar ambiente de trabajo grato.
- Habilidades blandas muy bien desarrolladas, potenciando las aptitudes del equipo de trabajo.
- Capacidad de trabajo bajo presión, proactiva, metódica, organizada, dinámica, analítica, autónoma, resolutive.

Intereses

Profesionales.

- Aprender, aceptando nuevos desafíos los cuales permitan el desarrollo profesional y personal. Aportar, creando lazos de permanencia, estabilidad, compromiso y lealtad con la organización, junto a los colaboradores, con el objetivo de ser un profesional integral.

Personales

- Familia, música, cine, cocina.