

ANTONIO HARTMANN R.

Camino Turístico 11.820, Depto. 108B, Lo Barnechea. +569 8409 5700
antonio.hartmann@gmail.com

Ingeniero Comercial, inglés fluido con 11 años de experiencia en el desarrollo y gestión de nuevos negocios en start-ups y medianas empresas. Experticia en áreas comerciales para la mejora de productos y servicios, tanto como en construir relaciones y negociaciones directas con clientes y proveedores. Perfil multidisciplinario, formador de equipos, orientado a objetivos, analítico y resolutivo.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

WHOLEMEANING (Empresa Mediana - Ventas anuales por USD \$2MM)

Empresa de software para optimizar gestión comercial basada en Inteligencia Artificial.

Customer Success Manager & Sales

2019

Santiago, Chile.

- Desarrollo y Planificación de Estrategia para Clientes Instalados como Entel y Falabella.
- Responsable comercial de grandes cuentas, renovación de contratos y nuevos negocios con Santander, Banco de Chile, BCI y Copec por UDS \$250.000 anuales.
- Responsable de liderar equipo de Customer Success.

INTERWORK (Start-Up)

Importación, comercialización mobiliario y diseño de mobiliario de oficina,

Socio – Gerente Comercial

2016 – 2019.

Santiago, Chile.

- Representación de 8 Marcas Norteamericanas y Europeas, con más de 500 productos disponibles.
- Planificación y dirección comercial de la empresa, con ventas por USD \$4MM para Banco ITAU y Copec.
- Responsable de liderar equipos de comercial e Importación de bienes (COMEX).

JOTTAR EVENTOS CORPORATIVOS. (Empresa Mediana - Ventas anuales por USD \$2MM)

Productora de Eventos y Banquetería Corporativa.

Gerente Comercial

2014 – 2016,

Santiago, Chile.

- Implementación de estrategias y desarrollo de nuevos productos.
- Encargado de captación de nuevos clientes y ventas corporativas como Banco Santander, Entel, BHP Billiton
- Gestión y Ejecución de Cambio de Imagen (Imagen Corporativa y Página Web).

HOLDING DITTSA (Empresa Mediana - Ventas por USD \$4MM)

Family office con 4 empresas. Gestión Inmobiliaria, Fabricación de Fibra de Vidrio para minería y agropecuario, y fabricación en Inyección de Plástico para agronomía, y gestión de inversiones.

Gerente de Administración y Finanzas

2011 – 2014

Santiago, Chile.

- Encargado de la Administración General de las 4 empresas del Holding.
- Gestión de re-estructuración y Venta de las empresas.
- Adjudicación de Licitaciones por USD \$1.2MM mandante SalfaCorp/Mitsui, faena Caserones.

GRUPO LIDERAZGO LTDA. (Start-Up - Ventas por USD \$0.5MM)

Empresa Matriz de 3 unidades de Negocios: Cadena de restaurantes y casinos para Universidades Fundación Jóvenes Líderes y Productora de Eventos de Deportivos y Sociales.

Gerente General / G. Comercial / PM

2008 – 2011

Santiago, Chile.

- Responsabilidad completa de todas las unidades de negocio de la compañía.
- Responsable de Liderar y Formar equipos de trabajo.
- Planificación estratégica y dirección de campañas de comunicación para CCU, Cencosud, VSPT, La Fete, FORUS, entre varios.
- Más de 20 Negocios de auspicios y planificación de programas.

EDUCACIÓN Y ESTUDIOS

Darden School of Business – University of Virginia

Curso: Transformación Digital

Curso: Design Thinking for Innovation

2019 -2020

Universidad Austral de Argentina

Curso: Marketing Digital

2020

Pontificia Universidad Católica de Chile

Curso: Gestión Empresarial Exitosa

Curso: Excelencia en Gestión de Proyectos

2017

Universidad de Los Andes

Curso: Programa de desarrollo de nuevas empresas

2017

Universidad del Desarrollo

Ingeniero Comercial.

2003 – 2008

Colegio Cumbres

Educación Básica y Media:

1990 – 2002

Selección de Equipo de Fútbol y de Atletismo.

ACTIVIDAD SOCIAL:

- Consultoría INE (Instituto Nacional de Estadísticas).
- Fundación Un Techo para Chile. Levantamiento de Fondos y Alianzas comerciales.
- Fundación Jóvenes Líderes. Implementación de campañas para Voluntarios en ONG`s y Auspicios.

INFORMACION ADICIONAL

Nacionalidad: Chilena

Inglés – Avanzado (TOIC Certification)

Fecha de Nacimiento: 11 de Octubre de 1984.