



## QUIEN SOY

Profesional con fuerte orientación al área comercial, con una vasta experiencia en el rubro de telecomunicaciones y Tecnologías de Información. Dispuesto a integrar equipos de trabajo para el desarrollo y apertura de nuevos negocios y mercados. Capacitado para trabajar en medios exigentes altamente competitivos y en una búsqueda constante de crecimiento profesional, técnico y humano.

## ANTECEDENTES PERSONALES

R.U.T. : 12491677-1  
Nacionalidad : Chilena  
Fecha de Nac. : 11 Enero 1973  
Edad. : 46 Años.  
Estado Civil. : Soltero  
Dirección : Lord Cochrane  
181 Depto.804. Santiago Centro  
Nro. Telefónico : +56 976018648  
E-mail : gigliomadridu@gmail.com

## CURSOS REALIZADOS

- Herramientas Financieras para Negocios.
- Estrategia de Negocios.
- Gestión de Marketing Integral.
- La Efectiva gestión de ventas.
- Marketing Digital.
- Herramientas de Inteligencia de Negocios.

## HABILIDADES

- Razonamiento Analítico.
- Manejo de Personas.
- Liderazgo de Ventas.
- Conocimientos de Software: Word, Excel Intermedio, Power Point, Power BI.

## HABILIDADES BLANDAS

- Creatividad.
- Persuasión
- Colaboración.
- Adaptabilidad.
- Gestion de Tiempo.

# Giglio Madrid Uribe

## ESTUDIOS



Ingeniero Comercial  
*Universidad Gabriela Mistral*  
Titulado.



Diplomado Dirección Comercial y Ventas  
*Universidad San Sebastián*  
Titulado.

## EXPERIENCIA PROFESIONAL

### GALLYAS TELECOM

Ejecutivo Comercial Empresas (Santiago) 2018 a Sept. 2019

Tareas Realizadas:

Comercializando conectividad desde servicios residenciales hasta proyectos de gran envergadura en los sectores mineros, gobierno e industria. Enfocado al segmento de medianas y grandes empresas para la comercialización específica de enlaces de internet dedicados Inalámbricos, Telefonía IP y Tecnologías de información, tales como: Soluciones de Respaldo (Backup), Soluciones Wi-Fi Indoor y Outdoor, Centrales Virtuales, Servicios Wi-Fi Para Eventos Públicos Y Privados. Así mismo también enfocado en la venta, mantención y comercialización de soluciones de Acceso, sistemas integrados de seguridad electrónica, CCTV, Tele vigilancia, Redes, videos móviles, videos portátiles y Radiocomunicaciones.



### ENTEL

Ejecutivo Desarrollo Grandes Cuentas (Pto. Montt) 2002 al 2010

Ejecutivo Comercial Empresas (Santiago). 2015 al 2018

Tareas realizadas:

En la 1ra Etapa, (2002 al 2010) mis funciones a realizar era comercializar los productos de telecomunicaciones a las empresas y al mismo tiempo realizar el desarrollo de la cartera asignada para este efecto. Los productos a comercializar eran de la gama de Enlaces de datos, Telefonía con calidad de Serv. Internet y Serv. de valor agregado como, asimismo, servicios de telefonía móvil a la amplia cartera asignada dentro de la región, que comprendía desde Puerto Montt hasta la Isla de Chiloé. En un 2do periodo (2015 al 2018), Responsable de la generación de oportunidades de negocio, con el fin de cumplir los objetivos del Área Comercial. Incorporando nuevos clientes a la compañía y detectando satisfacer las necesidades de los clientes en función de los productos y servicios en sus distintas gamas, entre ellos destaco, Servicios Fijos, tales como Telefonía Tradicional, Telefonía Virtual, Enlaces de Internet Dedicado (Alámbricos e Inalámbricos) y Telefonía Trunk Ip y las soluciones tecnológicas, entre ellas, infraestructura Cloud (Red Local Administrada, Servidores Virtuales, Servicio Azure), Aplicaciones (Office 365, G-Suit) y Datacenter (Housing y Hosting de Servidores). Estos últimos incorporados como servicio de valor agregado a través de enlaces de conectividad de datos MPLS a grandes empresas de Norte a sur del País.

### TELEFONICA CHILE

Key Account Manager - ( Osorno a Pta. Arenas) 2012 al 2015

Tareas realizadas:

Responsable de gestionar la actividad comercial de la X a la XII región (Osorno a Punta Arenas), en conjunto con apoyar en la gestión a los distribuidores en todos los canales de venta pertinente. Lo anterior implica apoyo y gestión en actividades como ventas, campañas, oportunidades de negocio, correcto funcionamiento en perfiles de FFVV y Supervisores, optimizando imagen y funcionamiento del canal y apoyo en gestión de incidencias, así como la gestión del CRM para la cuenta, que nos permitía elaborar una estrategia a nuestros distribuidores, integrarla al Plan Comercial o Marketing-Mix, y gestionando un plan detallado a largo plazo (de 12 a 18 meses). Asignando indicadores claves de gestión (KPI's) para crear un cuadro de mando y analizar cada día la evolución del distribuidor, de acuerdo a distintas Procedimientos y herramientas de gestión y modelos, entre los principales, menciono los siguientes:

- Inteligencia de ventas y segmentación del mercado
- Planificación de ventas
- RRHH
- Estrategias de comercialización
- Manejo de office avanzado para la creación de Informes Representativos a las gerencias respectivas.

