**CARLOS JOAQUIN NOVOA GONZALEZ**

+5699 28 91 390

cnovoag@udd.cl

**RESUMEN PROFESIONAL**

Ingeniero Civil Industrial con Diplomado en Dirección Comercial de la Universidad del Desarrollo. Con más de 10 años de experiencia en la Industria del Consumo Masivo, en áreas comerciales y desarrollo de oportunidades.

Alta motivación por análisis de gestión en terreno, desarrollo de Kpi’s, como ejecución en el punto de venta.

Interés en seguir desarrollando experiencia en empresas de Consumo Masivo u otros, trabajando con equipos de forma transversal.

**EXPERIENCIA LABORAL**

**PEPSICO**

**KAS de Supermercados Junio 2016 - Febrero 2019**

**-** Líder de equipo de 30 vendedores en terreno para el cumplimiento de plan comercial establecido y objetivos trazados para la zona.

- Desarrollo de análisis y búsqueda de oportunidades específicos con diferentes herramientas sistémicas desarrolladas a la medida del negocio establecido para ejecutar de forma optima los indicadores de Sell In, Sell Out, In Stock entre otros Kpi día a día.

- Trabajo en conjunto con equipos de logística para cumplimiento de Fill Rate y mejoras continuas en servicio al cliente.

- Se tiene a cargo reportería de equipo walmart región metropolitana para hacer seguimiento específico del negocio.

**Logros**: En el año 2017 se obtiene reconocimiento Top One como el mejor KAS a nivel nacional, por el desempeño logrado junto al equipo el periodo en la zona de Santiago Centro-Poniente de la región Metropolitana.

- Se trabaja junto a áreas de ventas y marketing nuevas estrategias de venta e-comerce a través de Corner Shop, con seguimientos de sus reportes respectivos, logrando consolidar venta de compañía y un nivel de Found Rate superior al 90%.

- Implementación junto al equipo de planning de herramienta Datamind para la estructura de supermercados.

**SURFOODS**

**Jefe de Operaciones Comerciales y Logísticas Julio 2015 - Junio 2016**

- Responsabilidad comercial desde la toma de la orden de compra de clientes hasta el despacho y entrega final de estos.

- Implementación de ERP de Gestión Softland para la administración en áreas de facturación, inventario, contabilidad y tesorería, desarrollando facturación electrónica e ingresos y pagos contables a través de sistemas.

- Se desarrolla programación semanal de producción de planta para dar el cumplimiento óptimo a clientes.

**TRESMONTES LUCCHETTI**

**Ingeniero en Ventas Canal Tradicional (KAM Junior) Julio 2012 - Julio 2015**

**-** Se realizan tareas de kam junior cargo de los análisis de ventas y el desarrollo de los kpi pertinentes que lleva el negocio, diseñando y ejecutando proyecto de reestructuración de canal tradicional logrando duplicar ventas del canal llegando a más de 25.000 clientes directos mensualmente.

- Comunicación diaria con los 9 operadores comerciales responsables de representar a la compañía en las diferentes zonas del país buscando la optimización pertinente del negocio.

- Se trabaja en coordinación y mejoras logísticas que van de la mano de nuevos proyectos implementados en canal tradicional con todos sus kpi respectivos.

- En el año 2014 asumo control y ejecución de ventas de distribuidores en zonal Punta Arenas adecuando a las condiciones que significa atender la zona extrema sur del país.

- En área de abastecimiento se apoyó a trabajo de investigación de mejoras en procesos en la llegada de materias primas.

**Logros:**- Se logra establecer nuevo mecanismo de control de existencias en productos terminados para mejorar la eficiencia del FEFO y bajar el gasto de merma y decomiso por mala gestión de estos en las bodegas completando procedimientos y modelos en BPMN con áreas comerciales, logísticas y cadena de suministro de la compañía.

**CIAL ALIMENTOS Julio 2010 - Julio 2012**

**Analista de Trade Marketing Cecinas San Jorge**

**-** Analista de Trade Marketing de Cial alimentos a cargo del seguimiento de ventas de los diferentes canales de la compañía generando reporte para las oportunidades de crecimiento.

- Se crea informes de seguimiento de márgenes por canal y zona de venta con lo que se siguen las estrategias de márgenes que permitan vender de la forma más rentable los productos de la compañía.

- Se desarrolla el plan estratégico de ventas 2012 por familias y canales de productos realizando el presupuesto de ventas de la compañía.

**Control de Gestión Cecinas Winter SA**

- Analista y Control de Gestión de la empresa, cargo que se desarrolla y depende directamente del Gerente General de la Empresa, en el cual se desempeña la labor de reclutar analizar y preparar informes de gestión comercial y operativa de la empresa para el directorio de la compañía.

- Se asume el cargo de control semanal para análisis de desviaciones de costo estándar de la compañía y de la gestión comercial logrando el ordenamiento y la racionalización de los productos ineficientes para la compañía.

- Se crean nuevos kpi en área de distribución, producción y comercial para ir midiendo de forma mas especifica la información permitiendo buscar nuevas soluciones de mejoras continuas.

- Se participa activamente Due Diligence de la empresa ordenando información y preparando informes para este proceso.

**PESQUERA MAR PROFUNDO**

**Analista de LogÍstica Octubre 2009 – Junio 2010**

-Se realizan trabajos de programación en la planta de etiquetado para el área de productos terminados y así cumplir a cabalidad con los requisitos de los clientes según los pedidos demandados.

### EDUCACIÓN

2013 – 2013 Diplomado en Dirección Comercial y Ventas – Universidad del Desarrollo Santiago.

2001 - 2007 Ingeniería Civil Industrial - Universidad del Desarrollo Concepción.

1986 - 1999 Enseñanza Media - Colegio Concepción, Concepción.

**CONOCIMIENTOS COMPUTACIONALES**

Microsoft Office Avanzado, SAP Básico, Qlickview, Datamine, AS400

**IDIOMAS**

Inglés nivel medio, hablado y escrito, con cursos realizados en Berlitz Institute. Cursando actualmente el nivel 7.

**INFORMACIÓN PERSONAL**

**Nacionalidad:** Chilena  
**Fecha de Nacimiento:** 25/02/1982

**CI:** 15.175.052-4

**Estado Civil:** Soltero, sin hijos

**Dirección:** Avenida Kennedy 6575, Dpto 87, Santiago.

**OTROS ANTECEDENTES**

* Participa en grupo Scout del Colegio Concepción durante el periodo escolar llegando a ser jefe de patrulla logrando conocimientos esenciales en el crecimiento personal.
* Realiza diferentes actividades deportivas y sociales en instituciones de la octava región, representando y logrando lugares de avanzadas en diferentes competencias nacionales.
* Participa en proyecto Embajadores del Futuro realizando viaje a Asia visitando diferentes ciudades de China y Vietnam donde se observan oportunidades para Chile.

Santiago, Abril 2019