|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **ROBERTO VERGARA SAN MARTÍN,**  Ingeniero Comercial, MBA PUCV    [robertovergarasanmartin@gmail.com](mailto:robertovergarasanmartin@gmail.com)  Celular: 68 - 360 - 391 | | | |
| **RESUMEN PROFESIONAL** | | | |
| Ingeniero Comercial MBA PUCV + Diplomado en GESTIÓN de la Universidad de Chile + Cursos de Marketing en la UAI  19 años de experiencia comprobable, en Empresas Inmobiliarias, Turísticas, Centros Comerciales y Retail, tanto en posiciones de jefatura y gerencia.  \* Perfil con marcado énfasis para áreas comerciales y de ventas. Con foco, en rentabilidad sustentable y de largo plazo.  \* Experiencia en dirigir y capacitar equipos de venta, liderando dotación superior a 90 personas.  \* Habilidades altamente desarrolladas en Negociación, Liderazgo ,Planificación y dirección Estratégica  . \* Además, entrenado para tolerar climas laborales exigentes y competitivos ( ex alumno Escuela Naval )  \* Gran capacidad para transmitir ideas y gestionar proyectos   |  | | --- | | **ESTUDIOS** ( en línea de tiempo ) | | | | |
| **1981 – 1992 1993 1997 - 2002 2007 2013** | | | |
| |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | **Educación**    **Básica y Media** | **Cadete Naval** | **Ingeniería Comercial** | **Diplomado**    **Gestión RETAIL** | **M.B.A** | | Colegio Naval  Arturo Prat  **la foto 4.JPG** | Escuela Naval  Arturo Prat  la foto 1.JPG | Universidad Marítima  Armada de Chile  **la foto 2.JPG** | Universidad de Chile  **la foto 3.PNG** | Pontificia Universidad  Católica Valparaíso  **la foto.JPG** |   **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**  SEMINARIOS Y CURSOS  2013 CONGRESO : V Congreso Latinoamericano de Centros Comerciales / Cámara Argentina Centros Comerciales  2011 CURSO : Gestión Financiera / Centro Capacitación Banco Santander  2010 CURSO : Evaluación de Competencias Laborales Sector Hotelero / Cámara Regional de Comercio Valparaíso   |  | | --- | | **EXPERIENCIA LABORAL ACUMULADA** ( en línea de tiempo ) | | **1996 – 2002 2003 – 2008 2009 – 2010 2010 – A la fecha\_\_**   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Jefe de Promoción y Ventas** | **Center Manager** | **Subgerente**  **Operaciones & Backoffice** | **Gerente**  **Nuevos Negocios** | | Inmobiliaria Napoleón  Las Condes, Stgo.  laguna-marina-club.jpg | Mall Plaza Reñaca  de Inmobiliaria ARKON  mall-plaza-renaca.jpg | RIPLEY  Sucursales, Zona Norte | Inmobiliaria ARKON S.A.  Viña del Mar  logo_arkon.jpg | | | | | |
| OTRAS ACTIVIDADES  2007-2012 : Socio Gestor / Oficina Administradora de Edificios y Condominios “ Trebolgroup Ltda. “  2007-2008 : Director Comercial Revista “ Reñaca Magazine ”  2008 : Profesor de Marketing / DUOC UC, Viña  Relator curso “Administración Edificios y Condominios” / DUOC Viña | | | |
| **VIDA LABORAL** ( en orden cronológico inverso ) | | | |
|  | | | |
| |  |  |  | | --- | --- | --- | | **GERENTE**  **NUEVOS NEGOCIOS** | Inmobiliaria ARKON S.A. | Ene 2010 – A la Fecha | | **Inmobiliaria ARKON**, es el brazo inmobiliario de uno de los grupos económicos más importantes de la V región: Hernández Motores, representantes de Hyundai en Chile | | |     Mis Funciones ( proyecto actual )   * **Evaluación y Gestión de Proyectos ( nuevos negocios , relacionados ). Con una linea de financiamiento pre-aprobada de 100.000 UF, que son recursos propios de la inmobiliaria** * Diseño, desarrollo y operación de una red de apart hoteles y hostales, distribuidos en tres zonas de la V región : Valparaíso, Viña del Mar y Reñaca. Sumando un total de 48 habitaciones tipo estudio (Primera Etapa) * Responsable de generar idea de negocio y su plan estratégico, a través de la realización de un estudio de mercado, creación del plan de marketing, definición de los medios técnicos, estudio económico-financiero, gestión de recursos humanos, estructura legal y trámites correspondientes. Además, dirigir el área comercial. * OTROS PROYECTOS : renta inmobiliaria de oficinas, locales comerciales y bodegas / explotación de estacionamientos / revista inmobiliaria / otros   Logros  + Cumplir en todos los proyectos, rentabilidad exigida por Directores \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | |  |  |  | | --- | --- | --- | | **SUBGERENTE**  **OPERACIONES & BACKOFFICE** | RIPLEY  Sucursales Zona Norte | Ene 2009 – Ene 2010 |   Mis Funciones   * **Apoyo directo al Área Comercial : Coordinando, supervisando y optimizando, áreas que integran BackOffice de una tienda RIPLEY.** * Áreas de Cargo: Atención al Cliente / Postventa / Control interno/ Tesorería / Bodegas / Logística / Personal / Informática / Mantención,. * Mejorar índices de gestión, según evaluaciones mensuales internas (panel de operaciones, estadística en merma y auditorias administrativas.)   Logros  + Disminuir merma del 2,5% mensual al 0,75% / Disminuir tasa de reclamos en postventa en un 75 % / otros |  |   \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | |  |  |  | | --- | --- | --- | | **CENTER MANAGER** | Mall Plaza Reñaca | Mar 2003 – Dic 2008 | | **Inmobiliaria ARKON**, es el brazo inmobiliario de uno de los grupos económicos más importantes de la V región: Hernández Motores, representantes de Hyundai en Chile | | | |  |   Mis Funciones   * **Gestión INTEGRAL del Centro Comercial, en todas sus áreas ( admin., contable, financiera, comercial, operativa y personal )** * Gestionar arriendos de 70 locales comerciales y administrar contratos respectivos * Encargado de diseñar e implementar estrategia comercial y plan anual de marketing de Mall Plaza Reñaca. * Comercializar arriendo de espacios publicitarios, circuito de pantallas publicitarias ,radio interna y una revista local, llamada "Reñaca Magazine" de 5.000 ejemplares de distribución mensual en zonas residenciales de altos ingresos * Diseñar y ejecutar Programa Anual de actividades y calendario de promociones , para lograr así sostener e incrementar flujo de clientes, cumplir con tasas de ocupación, metas de venta y rentabilidad proyectada.   Logros  + Incrementar numero de clientes que visitaban centro comercial, elevar canon de arriendo promedio y tasa de  ocupación de locales  + Logrando transformar revista y arriendo de espacios publicitarios en actividades rentables y complementarias al  negocio principal.   |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | |  |  |  | | --- | --- | --- | | **JEFE de PROMOCION y VENTAS** | Inmobiliaria Napoleón | Dic 1996 – Mar 2002 | | |  | | **Inmobiliaria Napoleón**, desde sus oficinas ubicadas en La Gloria #120, Las Condes, comercializaba sus proyectos residenciales y turísticos ubicados en Mantagua y San Alfonso del Mar, respectivamente |   Mis Funciones   * **Con una dotación a cargo de 90 personas** * Encargado de implementar estrategias comerciales para 5 salas de venta de la inmobiliaria en Algarrobo, Viña del Mar, Reñaca, Mantagua y La Serena. * A cargo del reclutamiento / selección / entrenamiento para promotores y vendedores de las salas de venta distribuidas entre Cuarta y Quinta Región, manteniendo bajos niveles de rotación y logrando cumplir permanentemente metas propuestas. | | | |
| **VIAJES** | | | |
|  | * Italia, Colombia, Panamá, Cuba, República Dominicana, Brasil, Argentina | |
|  | |  | |

**COMENTARIOS**

* Trabajando actualmente, pero con disponibilidad inmediata. Ya coordinado, con mi actual empleador
* Sin inconveniente para relocalizarme en cualquier ciudad de Chile