

Fabián Valenzuela

Líder Comercial & GTM | Distribución Industrial y Canales | P&L, Pricing y Capital de Trabajo | S&OP y Data (Power BI)
Chile | +56 9 7386 0648 | fabian.valenzuela.prof@gmail.com | linkedin.com/in/fabianvalenzuela10
Disponible para viajar.

PROPUESTA DE VALOR

Líder comercial regional con 12+ años escalando ventas indirectas en distribución industrial y canales B2B en LATAM. Fuerte en diseño de route-to-market, gobernanza de distribuidores, pricing/mix y disciplina de capital de trabajo (S&OP, rotación de inventario). Operador data-driven con cadencia ejecutiva vía dashboards.

TOOLKIT EJECUTIVO

Route-to-market y gestión de distribuidores | Programas de canal (rebates, integridad de precio) | P&L comercial y capital de trabajo | S&OP y planificación de demanda | Excelencia comercial (forecasting, pipeline) | Trade marketing y sell-out | Liderazgo transversal

EXPERIENCIA PROFESIONAL

LATAM Country Manager — Ling Long Tire (Global Manufacturer) | Nov 2024 – Present

Chile / LATAM

- Responsable de la estrategia y ejecución en 6 mercados (Chile, Argentina, Perú, Colombia, Ecuador, Bolivia) vía RTM liderado por distribuidores.
- Lidero pricing, gobernanza de margen y arquitectura de portafolio; coordino S&OP, planificación de importaciones y rotación de inventario.
- Escalé el ecosistema de partners y canales digitales (tienda oficial/marketplace) para estandarizar catálogo y proteger integridad de precios.

Sales Manager, Chile & Bolivia — Continental Tire (Multinational) | Nov 2022 – Jun 2024

LATAM

- Lideré equipo comercial y de ingeniería; logré +2,75% de participación de mercado YoY mediante segmentación y ejecución KAM disciplinada.
- Desarrollé estrategia multi-segmento (minería e industrial) para crecer cuentas estratégicas y proteger margen de contribución.
- Mejoré la cadencia de forecasting y dashboards ejecutivos para controlar pipeline y acelerar decisiones.

Commercial Manager (North Region) — Liqui Moly (Chemicals/Lubricants) | Jun 2021 – Nov 2022

Chile

- Gestioné un equipo comercial de 12 personas; lancé 3 productos a nivel nacional y cerré 5+ alianzas estratégicas.
- Optimicé diseño territorial y habilitación sell-out en revendedores clave para mejorar cobertura y rotación.

Strategic Account Engineer (Mining/OTR) — Bridgestone Mining Solutions | May 2019 – Dec 2020

Chile

- KAM enterprise para grandes mineras (CODELCO, Anglo American, BHP, Antofagasta Minerals, Sierra Gorda).
- Implementé dashboards Power BI y monitoreo (SIGNO, B-TAG, BS Hawks) para mejorar disponibilidad y decisiones del cliente.
- Gestioné proyectos técnico-comerciales de ciclo largo bajo estándares estrictos de HSE y compliance.

Commercial & Marketing Representative LATAM — Sumitomo Rubber | Apr 2018 – May 2019

LATAM

- Impulsé iniciativas regionales de crecimiento y habilitación de partners en Chile, Perú, Ecuador y Paraguay.

Technical Lead / Commercial Support — Industrial Services | Sep 2014 – Apr 2018

Chile

- Soporte técnico-comercial para clientes heavy-duty (puertos y minería), mejorando retención y performance operacional.

EMPRENDIMIENTO (SIN CONFLICTO)

Fundador — Plataforma de Consultoría y Representación | 2017 – Presente

Chile / Global

- Estrategia de entrada y representación de marcas internacionales en LATAM: GTM, partnerships y negociación contractual.
- Construí activos de habilitación comercial (CRM, dashboards, playbooks) para escalar visibilidad de pipeline y ejecución.

Director y Fundador — Aufbruch Constructora | 2021 – Presente

Chile

- Dirección ejecutiva de proyectos residenciales: presupuesto, control de costos y experiencia de cliente; herramientas digitales de planificación.

Fundador — Motrik (B2C) y Motrik Link (B2B SaaS) | 2023 – Presente

Chile

- Roadmap de producto y GTM para app de gestión vehicular y CRM/ERP para talleres, con analítica e integraciones de automatización.

RESULTADOS DESTACADOS

- Construí redes multi-país de distribuidores para aumentar cobertura, sell-out y rotación.
- Implementé gobernanza de pricing y mix para proteger margen bruto y reducir fuga de descuentos.
- Instalé disciplina de S&OP y planificación de importaciones para mejorar fill rate y reducir ageing de stock.
- Optimicé diseño territorial, segmentación y gasto comercial para elevar productividad de revendedores.
- Estandaricé KPIs y reporting ejecutivo con Power BI para decisiones más rápidas.

FORMACIÓN

Ingeniería Industrial (Programa Ejecutivo) — Universidad San Sebastián, Chile | 2024 – Presente

Física Aplicada (incompleta) — Universidad de Valparaíso, Chile | 2009 – 2012

TECNOLOGÍA E IDIOMAS

Power BI (avanzado) | Python (análisis básico) | CRM (equivalente HubSpot/Salesforce) | Office/Google | Herramientas de proyectos | Español (nativo) | Inglés (avanzado)

EXPOSICIÓN PÚBLICA

El Salto — serie de podcast sobre emprendimiento; facilitador regional de workshops de habilitación comercial y operacional (LATAM).