



Sebastián Ramos Araya

Sebastianramos82@gmail.com

+56 9 76095023

12-JUNIO-1982

Ingeniero en administración de empresas mención en Marketing con 8 años de experiencia en áreas de marketing y ventas, me he desempeñado en empresas del rubro industrial, automotriz, entretenimiento y health care. Hoy me dedico a realizar consultorías de marketing estratégico y branding de manera independiente. Busco poder insertarme en empresas que me permitan adquirir experiencia en el área y desarrollar mi carrera profesional. Me destaco por ser un profesional con tenacidad, proactivo, motivado empático y controlado.

Experiencia Laboral

Analista de marketing Senior, Fresenius Medical Care.

octubre 2016 – Mayo 2018

Principales Responsabilidades:

Responsable del control y análisis de rentabilidad de las líneas de productos para Diálisis, administrando 165 SKU.

Responsable de la generación y control de KPI estratégicos, informes gestión y reportes de market share regionales.

Administrar un portfolio que supero un 12% su venta anual.



Brand Manager Crosland Bajaj Chile.

Noviembre 2015- Junio 2016

Principales Responsabilidades:

Plan de Marketing (creación, desarrollo, ejecución, control, informes),

Mix de productos (Definición, análisis, promoción, forecast ventas),

Políticas para la red de distribución (Estrategias Comerciales),

Forecast de compra repuestos y modelos motocicletas

(Colombia-India)

Administrar el presupuesto de marketing reducido a un 70% manteniendo los niveles y margenes de venta.



Product Manager Rent Light Producciones.

Mayo 2013- Septiembre 2015

Principales Responsabilidades:

Desarrollar y planificar estrategias comerciales, ejecutar y controlar eventos, materializar plan de ventas y licitaciones, analizar mercado y nuevas tendencias para mejorar el mix de servicios, coordinar hoteles, vuelos, movilización y seguridad para eventos.

Generar nuevos negocios y servicios logrando incrementar 15% las ventas



Brand Manager PPG Industries.

Marzo 2012- Abril 2013

Principales Responsabilidades:

Mantener objetivos por medio de Forecast de ventas, administrar, actualizar, hacer seguimiento y análisis de los distintos Kpi's (Venta-Stock) supervisar, gestionar la ejecución de estrategias comerciales, realizar procesos compras y logística. Llegar al 100% de la meta anual reduciendo un 20% los costos.



Coordinador de Marketing & Ventas Würth Chile.

Noviembre 2009- Marzo 2012

Principales Responsabilidades:

Coordinación y apoyo a la red de ventas B2C, ejecución del plan de marketing (actividades, promociones, apoyo a F.F.V.V., material POP), implementación y seguimiento de las campañas publicitarias, control de presupuesto, analizar información del mercado y la competencia en relación a las plataformas, envío de informes a casa matriz Alemania, análisis y seguimiento de la rotación de productos, ventas, creación de estrategias de promoción. Generar un incremento en un 30% en ventas y cobertura nacional respecto al año anterior



Educación

2006-2009

Ingeniería en administración de empresas mención Marketing
Universidad Tecnológica de Chile.



2001- 2005

Ingeniería civil en computación e informática, Universidad del Mar.
(No titulado)



1996-2000

Técnico Mecánico Automotriz Escuela Industrial Salesianos
"San Ramón"



Conocimientos

Softwares

Office
Adobe Suite
CRM Microsoft Dynamics
SAP
Oracle Sapoea
i'Work

Certificaciones

Marketing Digital
Neuro - Marketing
Marketing Growth System
Dirección de ventas
Social media marketing
Gestión de Proyectos deportivos