



Jorge Alejandro Kuncar Godoy

Ingeniero Civil Industrial, Universidad del Desarrollo

(+56 9) 7 648 53 30 / Jkuncarg@outlook.com

PERFIL PROFESIONAL

Ingeniero Civil Industrial, titulado en la Universidad del Desarrollo, con más de 11 años de experiencia en áreas comerciales, liderando equipos de venta, proyectos, gerenciamiento de marcas, abastecimiento, operaciones, administración, sistematización de procesos, elaboración de procedimientos, entre otras, en empresas de diversos rubros. Profesional responsable, proactivo, innovador, autónomo, analítico, con habilidades para trabajar en equipos interdisciplinarios consolidando exitosos grupos de trabajo. Avanzada visión estratégica en los procesos, detectando oportunidades comerciales, a fin de brindar una óptima experiencia al cliente. Manejo en situaciones de contingencia, manteniendo igual ritmo de desempeño.

ANTECEDENTES GENERALES

Nacionalidad: Chilena.

RUT: 13.725.666-5

Fecha de Nacimiento: 29 de Noviembre de 1979

Dirección: Escrivá de Balaguer 9211, depto. 601 D, Vitacura , RM– Chile.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Feb 2016 a la fecha: **Gestor comercial en inmobiliaria propia & Asesor Externo, Independiente.**

Funciones realizadas:

- Se crea inmobiliaria “Sureste Limitada”, destinada a compra y venta de propiedades y terrenos en territorio nacional, además de gestión inmobiliaria y arriendo de propiedades en la V región.
- Co-propietario y asesoría en empresa de servicios limpieza/pintura industrial en la V región.
- Creación y puesta en marcha de tienda de conveniencia (minimarket-botillería-pastelería gourmet “Mercadito Express”) en la ciudad de La Serena.

Logros alcanzados:

- ✓ Definir y efectuar seguimiento y control de planes en cada uno de los proyectos desarrollados, a fin de minimizar riesgos, detectando posibles desviaciones en los procesos.
- ✓ Cierre de negocio con Walmart Inmobiliaria (Chile), en búsqueda, saneamiento de propiedad y compraventa de terreno para construcción de Líder Express, en la VIII región, Mulchén. Supermercado ya funcionando.
- ✓ Levantar medición de diversos KPI's, que permitan considerar el estado de avance de los procesos.

Nov 2012– Nov 2015: Jefe Zonal Franquicias, (regiones XV, I, II, III, IV y V) SOCOFAR S.A.

Funciones realizadas:

- Administrar, planificar, organizar y controlar resultados de los locales franquicia (Farmacias Cruz Verde) en la XV, I, II, III, IV y V regiones.
- Evaluar factibilidad, gestión de apertura y funcionamiento de nuevos locales franquicia Cruz Verde.
- Analizar y evaluar comportamiento comercial de los locales, con el fin de observar la evolución en el tiempo, gestionando en varias áreas, en función del cumplimiento de los objetivos de la gerencia comercial.
- Identificar las variables que afectan los resultados operacionales de las franquicias y evaluar nivel de impacto que se pueda generar en las condiciones comerciales de los franquiciados, buscando maximizar beneficio tanto del franquiciado, como de la empresa.
- Apoyar en la gestión en multitareas (comercial, logística, operaciones, transporte) para con los franquiciados.
- Evaluar y levantar informes comerciales, a través de indicadores financieros, de la totalidad de los locales.

Logros alcanzados:

- ✓ Velar oportuna adherencia de estándares de procesos internos y la mejora continua, alineado a la línea corporativa.
- ✓ Liderar la resolución de problemas relevantes en la operación, buscando soluciones inmediatas, con una evaluación técnico/económica más alineada con el negocio.
- ✓ Implementar iniciativas transversales de la unidad, asegurando cumplimiento de políticas corporativas.

Abr 2009 – Nov 2012: Jefe zonal (III y IV regiones) Rodamendez Ltda.

Funciones realizadas:

- Dirigir gestión comercial en la zona III Y IV regiones, enfocado a la importación, exportación, venta y distribución de maquinaria y repuestos para gran y mediana minería e industria, además de servicios profesionales en el área, otorgando valor agregado necesario, en un mercado altamente competitivo.
- Elaborar y liderar puesta en marcha de planes estratégicos de venta, a fin de lograr el cumplimiento de éstos en conjunto con el equipo de ejecutivos y ventas técnicas a cargo.
- Dirigir equipo bajo un liderazgo integrador y participativo.

Logros alcanzados:

- ✓ Alcanzar un aumento significativo en más del 110% en ventas, al término del tercer año de gestión.
- ✓ Lograr consolidar importantes contratos de suministro con clientes de grandes cuentas (Compañía minera del Pacífico, ENAMI, etc.) lo que permite el asegurar ventas constantes y la fidelización de clientes, a partir de la entrega de un servicio de post-venta.
- ✓ Consolidar la zona con mayor crecimiento y nivel de ventas en la empresa.

Abr 2009 – May 2011: Ingeniero de ventas para Chile (proyecto), Nachi Fujicoshi Corp.

Funciones realizadas:

- Estudiar mercado chileno, y generar informes periódicos a Japón, identificando oportunidades de negocio para la introducción de las líneas de productos de la marca.
- Generar, a partir de la presentación de la marca y sus productos, las metas de ventas definidas por NACHI, a nivel nacional.
- Incrementar significativamente el volumen de ventas y la participación de mercado.

Logros alcanzados:

- ✓ Alcanzar oportunamente objetivos comerciales, a partir de las importaciones (y ventas en Chile), considerándose un éxito en su primera etapa.
- ✓ Lograr un oportuno proceso de abastecimiento de importaciones, disminuyendo los faltantes de producto para cada campaña.
- ✓ Gestionar y realizar exitosas visitas y seminarios técnicos, junto a ingenieros japoneses, para clientes en Chile.

Jun 2008 – Mar 2009: **Agente Comercial, Forex Chile.**

Funciones realizadas:

- Desarrollar diversas asesorías en inversiones, en términos de análisis de mercado y análisis técnico, a fin de fidelizar y rentabilizar la cartera de clientes, apoyarlos en todos los aspectos administrativos de la plataforma, rescates, depósitos, y operativos de la misma.
- Capacitar y educar a los clientes, desarrollando talleres estratégicos de Inversión para clientes.
- Captar nuevos clientes haciendo uso de diversas herramientas, técnicas, prácticas comerciales y de venta, efectuando contactos telefónicos y visitas.

Logros alcanzados:

- ✓ Lograr cumplimiento de metas en forma permanente durante el período de trabajo existente.

FORMACIÓN ACADÉMICA

2008	Ingeniería Civil Industrial , Universidad del Desarrollo. (Titulado).
1999	Medicina (2 años) Universidad Católica de la Santísima Concepción.
1997	Enseñanza Media y Básica , Colegio Concepción, Concepción.
1991	Enseñanza Básica , Colegio Salesiano, Concepción.





CURSOS, SEMINARIOS & CAPACITACIONES

- ☐ Diplomado Gestión de procesos de negocios, Pontificia Universidad Católica de Chile, 2016.
- ☐ Seminario Ing. Mecánica, aplicaciones y venta en minería e industria. Martin S. & Gears, Mayo 2010, Ciudad de México, México.
- ☐ Taller ventas y marketing. Nachi-Fujicoshi Corp., (Noviembre 2009). Miami, USA.
- ☐ Curso I y II análisis técnico de mercados bursátiles y de divisas. Cobertura cambiaria. ForexChile. Oct – Dic 2008.
- ☐ Taller de coaching y trabajo en equipo. Universidad del Desarrollo. 11 / 2006.
- ☐ Desarrollo de Habilidades Interpersonales y Comunicaciones para la gestión. Universidad del Desarrollo, 02 / 2005.

IDIOMAS

- ☐ Manejo de Inglés: Nivel Intermedio (hablado, escrito y traducido).

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS E INFORMÁTICOS

-  Manejo Microsoft Office: Word, Excel, Power Point, Outlook: nivel avanzado.
-  Manejo Access, Project, POM: nivel intermedio.
-  Manejo Arena (simulación) / Eviews (modelos predictivos) / SalesForce (CRM): nivel usuario.
-  Manejo PIA Random (CRM): nivel avanzado.

Disponibilidad Inmediata