



MI PERFIL

Conocimientos teóricos y manejo práctico de los cuatro pasos fundamentales de la administración como planificación, organización, control y ejecución de la administración de procesos y equipos de trabajo, con manejo en recursos humanos, liderazgo, trabajo en equipo, motivación laboral, financieros entre otros. Creativo con iniciativa, empático y responsable, con la capacidad de asumir retos y metas que se pudieran plantear. Facilidad para trabajar en equipo en condiciones de alta presión, así como para resolver problemas eficientemente, además del buen manejo de las relaciones interpersonales, capaz de implementar planes de mejora continua que entreguen sustentabilidad a la empresa en el largo plazo.

REFERENCIAS



Juan Romero
Ex Jefe zonal Norte | Seguros Falabella



Gloria Cerón
Business partner | Banco Falabella



Giovanni Arcos
Jefe zonal Oriente | Seguros Falabella



Jonathan Montenegro
Gerente Zonal Norte | Banco Falabella

**Números telefónicos se entregan por solicitud en entrevista.*



/in/jonathan-salini-becerra-86abab119

Jonathan Salini Becerra

Ingeniero Comercial

17.133.164-1

32 años – Licencia de conducir A2 – B - C



Antofagasta,
Chile



+569 42646947



jonathansalini@hotmail.com



www.jsalini.cl

EXPERIENCIA LABORAL

- Jefe de sucursales
(2015 - HOY)

Seguros Falabella corredores

Liderar equipo de ventas 17 personas directamente, distribuidos entre sucursales de Arauco Maipú, HC Maipú, Plaza Oeste. Apoyando en su formación operacional, comercial y gestión humana.

Formación y capacitación en ventas de seguros a 75 personas, entre promotores de captación y relacionadores comerciales de las sucursales Banco Falabella, CMR tienda y HC CMR, ubicados en la comuna de Maipú.

Garantizar el cumplimiento de los estándares y Kpis de servicios del equipo a cargo, siendo responsable directo por las sucursales mencionadas.

Encargado de impulsar y gestionar los diversos cambios estratégicos que se generan por la empresa hacia la fuerza de venta y entorno financiero.

Garantizar el cumplimiento de las metas de ventas de seguros en todos sus ramos, apalancando con el cumplimiento de otros focos estratégicos para lograr objetivos.

Gestionar todos los aspectos asociados a las sucursales a cargo, entre gestión de ventas, mantención, orden e higiene basado en el manual de imagen de SF, operacional (Incentivos ejecutivos, propuestas, mandatos, anulaciones, siniestros, reclamos y diversos requerimientos sobre la naturaleza del negocio). Ejecutar correctos análisis para la toma de decisiones.

- Representante Legal
(2013 - 2014)

Comercializadora y Distribuidora Jonathan Salini EIRL

Distribuidor autorizado de gas licuado "Gasco", encargado de gestionar ventas y transporte procurando la correcta distribución de las ventas generadas, entregando en tiempos establecidos logrando cumplimientos de Kpis de servicios, seguridad y presupuestos de ventas para así financiar flotas por medio de Leasing. Captación de nuevos negocios con clientes comerciales de diversos rubros.

- Jefe de administración
(Enero – Dici 2013)

Gimnasios Iron Fitness

Llevar el correcto funcionamiento de los centros deportivos ubicados en el norte y centro de la ciudad de Antofagasta. Organizar el personal a cargo entre preparadores físicos, kinesiólogos, nutricionistas entre otros.

Velando que se lleve a cabo la estrategia de la empresa. Garantizar el cumplimiento de ventas con la incorporación de nuevos socios y mantención de la cartera de clientes, evitando la fuga de estos, generando el control y el correcto análisis para futuras mejoras.

Gestionar todos los aspectos asociados a las sucursales a cargo, entre gestión de mantenimiento de los equipos, orden e higiene, supervisión de la ejecución del trabajo diario de los profesionales, generar todo el proceso operacional y legal del negocio (Pago de impuestos, remuneraciones, proveedores y certificaciones de clases personalizadas), personas a cargo 16 entre ambas sucursales.

Gestión de marketing por diversos medios comunicacionales, evaluando el impacto que generan para futuras campañas.

CURSOS



Escuela Digital Falabella

(Duración 12 meses) | Abril 2021 a Marzo 2022

Desarrollador Front End, El propósito de este rol es el delivery de los productos y portafolios. Es el responsable de todo el ciclo de vida del software o página web, brindando una experiencia rápida y soluciones de calidad para la interacción del usuario. Curso a nivel Grupo (Colombia – Perú – Chile).



SAP University alliances Chile

(Duración 76 hrs) | 2014

Impartido por medio de universidad tecnológica de Chile Inacap, su objetivo es aprender sus principales transacciones correspondientes a las áreas/módulos de Ventas y Distribución (SD), Gestión de Materiales y Almacén (MM), Planificación de la Producción (PP), Gestión de la Calidad (QM), Customer Service (CS), Finanzas (FI) y Control de Gestión (CO)



Aplicaciones computacionales (Office)

(Duración 170 hrs) | Enero – Diciembre 2014

Impartido por medio de universidad tecnológica de Chile Inacap, dominio de los diferentes programas de Microsoft Office entre estos Word - Power ponit y Excel a un nivel avanzado.

Entre estas confecciones de presentaciones profesional, uso de tablas dinámicas, macros, funciones anidadadas y diversas fórmulas en programa Excel.



Determinación de precio

(Duración 40 hrs) | Diciembre 2013

Impartido por medio de la Universidad Santiago de Chile, donde se adquieren los conocimientos en conceptos valor y precio, identificación del concepto precio, fijación de precios, reglas para la estimación de precios y estrategias para la fijación de precios.

FORMACIÓN ACADÉMICA

- **Diplomado en Gestión Retail**
Marzo 2021 a noviembre 2021

- **Diplomado en desarrollo de equipos de excelencia**
Marzo 2020 a noviembre 2020

- **Ingeniero comercial**
2018 – (10 semestres)

- **Licenciado en ciencias de la administración de empresas**
2018 – (10 semestres)

- **Diplomado en técnicas de ventas y gestión Comercial**
2017 – (168 hrs)

- **Ingeniero en administración de empresas mención finanzas**
2015 – (8 semestres)

Pontificia Universidad Católica de Chile

Diplomado con el objetivo de comprender el modelo de negocio del retail y aplicar herramientas innovadoras de gestión, identificando oportunidades para mejorar el diseño, comunicación y atención al cliente. Generar planes de mejora en la gestión del retail con foco en el cliente. Planificar negociaciones estratégicas en base a modelos colaborativos optimizando los procesos de planificación, implementación, control de flujos y servicios en la gestión.

Pontificia Universidad Católica de Chile

Diplomado orientado a generar habilidades en torno al proceso de creación de equipos en el campo de gestión de personas, proceso de coaching y dirección de empresas, tomando en consideración a la persona como centro y motor de resultados de alto impacto en todos los ejes de la gestión moderna.

Universidad Tecnológica de Chile Inacap

Formación en las ciencias económicas y administrativas que aplica los conocimientos matemáticos, estadísticos, métodos cuantitativos, investigación operacional, economía, administración, finanzas, mercadotecnia, ingeniería de procesos, ingeniería de proyectos y tecnologías de la información para la solución de los problemas sociales económicos y organizacionales.

Universidad Tecnológica de Chile Inacap

Adquisición de los conocimientos, habilidades y actitudes que las organizaciones requieren en sus diferentes etapas de funcionalidad para el logro de sus objetivos, mediante la aplicación ética y científica de la planeación, organización, dirección y control.

Duoc UC – Pontificia Universidad católica de Chile

Desarrollo de las habilidades y competencias necesarias para generar estrategias de marketing efectivas, gracias a técnicas de negociación, argumentación, segmentación de clientes y herramientas sobre cómo relacionarse de forma adecuada con el cliente. Ello, con el fin de lograr un posicionamiento efectivo en el mercado y realizar acuerdos exitosos

Universidad Tecnológica de Chile Inacap

Obtención de conocimientos técnicos en administración, contabilidad, marketing, recursos humanos, finanzas, derecho comercial y laboral, que permite hacer aportes de eficiencia y eficacia en el desarrollo de tareas grupales como base para el trabajo en equipo.

ESPECIALIDADES



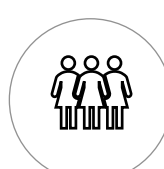
Adaptación a los cambios



Comunicación con cliente interno y externo



Trabajo en equipo



Liderazgo



Alto nivel analítico



www.jsalini.cl