

EMILIO FRANCISCO DUMONT SMITH

Las Nieves 428, Valle de Alcalá - Temuco

9 5901 7214

panchodumontsmith@gmail.com

RESUMEN

Ingeniero Comercial con mención en Administración y Marketing de la Universidad Autónoma del Sur, Temuco e Ingeniero de Ejecución en Administración Agroindustrial del Instituto Profesional de la Araucanía, Temuco.

Profesional con experiencia en Administración, Gestión, Comercial, Ventas, Asesor y Controlador en cargos de Agencias Zonales y Departamentos bajo su responsabilidad. Orientado a objetivos con una visión estratégica, integradora de los flujos de trabajos en los diferentes riesgos propios de cada organización. Alta capacidad de trabajo en equipo en ambientes de cambio permanente y autonomía para liderar desafíos.

Persona con facilidad de comunicación con distintos grupos, comprometido, estable, confiable, responsable y formador de equipos de trabajos con fuerte orientación comercial, operativa y facilitador de resultados esperados.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

GLOBAL D&B Spa
Dueño y Socio

Temuco

oct 2022 – a la fecha

Empresa dedicada a la gestión y administración de edificios, condominios, centros comerciales y locales en general; cuenta con un equipo profesional de trabajo y competente, permitiendo entregar un servicio eficiente y eficaz en todas las áreas de interés.

Desempeña las funciones de :

- Desarrollo en sistemas de gestión, indicadores eficientes y cercanos
- Planificación que permite integrar mecanismos de dirección, ejecución y control
- Establecer un control normativo, reglamentario y contractual
- Gestión y búsqueda de nuevos negocios y permanentes mejoras en Contratos de Administración.
- Actualización permanente en conocimientos de la Ley 21.442 de Copropiedad Inmobiliaria
- Mantención y fidelización con los principales actores del mercado inmobiliario y proyectos a ejecutar

Gestor Administración - Comercio Exterior

Holding Agroindustrial y forestal, comercial, agrícola, transporte e inmobiliario de la Novena región. Responsable de la administración, contabilidad, tributaria y comercio internacional de los distintos recursos y activos del Grupo.

Desempeña las funciones de :

- Apoyo directo y cercano a Gerencia General y propietarios del Holding.
- Controlador de los recursos y activos del Grupo en busca de economías de escala y optimizar su eficiencia.
- Atención personalizada, continua y permanente con broker-importador en las distintas operaciones de Comex, con el fin de satisfacer nuevas necesidades, requerimientos y explorar nuevos nichos de negocios.
- Detectar oportunidades comerciales y nuevos mercados en el exterior, permitiendo establecer precios y acordando condiciones favorables
- Control cuantitativo en costos de exportación, costos de explotación, de producción, proyectos agrícolas, proyectos de regadío y aquellos inherentes a la actividad económica, entre otros)
- Coordinador, apoyo y facilitador de las distintas labores administrativas-logísticas y operacionales entre las Empresas relacionadas.
- Establecer permanentes controles y auditorías al área de recursos humanos, facturación, contabilidad-tributaria, pago proveedores, área de adquisición y compras.
- Gestionador y búsqueda permanente de las mejores condiciones favorables para el Holding en términos de : pólizas de seguro (bosques-incendio-planta industrial), responsabilidad civil, seguros innominados, de protección financiera, control de inventarios, entre otros.
- Puesta en marcha y responsable de software de trazabilidad de madera (origen-destino) según normativa CORMA para todos los departamentos involucrados en la cadena de abastecimiento de materia prima.
- Coordinador entre los organismos de control (leyes, inspección, seremi y otros organismos públicos y privados) en directa relación con las actividad comercial de las Empresas.
- Facilitador y ejecutor en las distintas operaciones bancarias y tributarias en Bancos y SII, como también notarías en operaciones habituales de las Empresas del Holding.
- Responsable del recurso humano de la Empresa (oficina, sucursales y planta industrial) como también de sus contratistas, implementando sistemas de revisión y control.

SOCIEDAD DE FOMENTO AGRICOLA AG (SOFO) Temuco mar 2018 – may 2021
Asesor Comercial – Control de Gestión

Principal gremio agrícola del sur de Chile, que apoya el desarrollo y fortalecimiento de la agricultura y de la empresa agrícola, de sus industrias derivadas y su entorno mediante una sólida defensa gremial, la prestación de servicios y de gestión a través de un sistema de acuerdos y alianzas con organismos públicos y privados

Desempeña las funciones de :

- Apoyo directo y cercano a Secretario Ejecutivo, Presidencia y Directorio. Segundo piso
- Gestor de planes de negocio a distintos Departamentos de SOFO (sofocap, comunicaciones, tributaria y exposiciones-eventos, entre otros)
- Creador del pabellón agrotecnológico en parque Charles Caminondo Echart (centenario de SOFO, año 2018)
- Participó activamente en mesas de trabajo (comex, +R, agricultura y en actividades económicas-agrícolas de la región)
- Representó al gremio en la campaña Siempre por Chile organizada por CPC en tiempos de pandemia covid-19, recorriendo comunas de la Región
- Presentó en Directorio un nuevo organigrama y de jerarquía, separando la parte gremial de la administración.
- Intervino activamente apoyando la gestión operativa y de marketing en el Parque, como también en Sofocap, buscando nuevas líneas de negocios.
- Participo de manera activa en el programa del plan de cosecha, programa que busca ser un aporte y garantizar la producción en la macrozona sur
- Creación de indicadores de precios para cereales, carne, papas, ganado y leche.
- Logró nuevos auspiciadores para el programa radial como también para la muestra fotográfica itinerante ante la celebración del centenario SOFO.
- Controlo eficientemente los departamentos que le fueran asignados y realizo seguimiento a los presupuestos anuales solicitados por Presidencia

GRUPO EMPRESAS HERDENER TRUAN Lautaro jun 2007 – oct 2017
Comercio Exterior y Finanzas

Holding Agroindustrial, financiero, comercial, agrícola, forestal, transporte e inmobiliario de la Novena región. Actualmente responsable del comercio internacional, del área financiera y administración de los distintos recursos y activos del Grupo.

Desempeña las funciones de :

- Gestión en Ventas con la cartera de clientes/importadores logrando ofrecer un producto de excelencia, servicio y las condiciones comerciales más favorables para ambas partes.
- Atención personalizada, continua y permanente con cada cliente/importador, con el fin de satisfacer nuevas necesidades y requerimientos.

- Búsqueda constante de nuevos nichos, oportunidades y mercados para los productos elaborados por la Empresa (hojuelas de avena y avena pelada estabilizada).
- Detectar oportunidades comerciales y de nuevos mercados en el exterior, acordando precios y las cobranzas.
- Evaluación económica, técnica y estratégica de potenciales nuevos importadores e integración administrativa con Gerencia Industrial de éstas y las existentes como así mismo, la cadena de suministro.
- Elaboración de presupuestos y costos de cada operación comercial, sea ésta de comercio exterior como también dentro del mercado nacional.
- Administración de cada operación comercial y su documentación (factura, agencias de aduanas, conocimiento de embarque, entre otras) y el envío oportuno al extranjero.
- Conocimiento personal del 80% del actual portafolio de clientes, debido a giras internacionales y visitas a nuestro país.
- Implementación de incentivos porcentuales de crecimiento a los planes comerciales diseñados para cada cliente/importador.
- Preparación de presupuestos mensuales por unidades de negocio de las Empresas del Grupo.
- Administrar las inversiones propias de cada una de las Empresas como también las personales de los dos socios/dueños del Grupo.
- Asesoría financiera para lograr la mejor rentabilidad costo beneficio para los distintos instrumentos de inversión.
- Elaboración de flujos de caja y de capital de trabajo para las evaluaciones de nuevos proyectos productivos e inmobiliarios.
- Evaluación de las opciones de inversión, teniendo en cuenta cuál presenta una mayor rentabilidad y cuál permite recuperar el dinero en el menor tiempo posible.
- Buscar fuentes de financiamiento para la empresa (préstamos, créditos, entre otros)
- Evaluar las fuentes de financiamiento y cuál brinda las mejores facilidades de pago y a la vez evaluar la capacidad para hacer frente a la adquisición de la deuda.
- Riguroso manejo de las cuentas corrientes personales de los socios/dueños del holding.
- Cubrir los pagos a proveedores y velar por las cuentas de pasivo del Grupo.
- Obtención de beneficios por sobre los intereses bancarios logrando repartir mayores utilidades a los dueños.

EMPRESAS LIPIGAS S.A.
Agente Zonal

Valdivia ene 2003 - mar 2007

Responsable de la administración de Recursos Humanos y administrativos de la Zonal a cargo; de la planificación, coordinación y control de los equipos de trabajos, distribución y ventas; de la atención comercial y administrativa de clientes industriales, comerciales, residenciales y distribuidores de la zonal.

- Realizó análisis y estudios orientados a optimizaciones de estructuras, distribución y logísticas tales como:
 - Implementé y modernizé el sistema de reparto de gas a domicilio, convirtiéndolo choferes empleados a microempresarios para lograr una mayor colocación y participación de mercado y así una mejora en sus ingresos.
 - Lideré el proceso de preparación y cambios de rutas de atención semanal en la red de distribuidores de comunas, logrando eficiencias y reducciones de costos operacionales.
- Implementó planes de acción comercial con orientación al cumplimiento de metas.

- Formulé mis acciones y proyectos focalizándolos en el programa GOL (Gestión Orientada al Logro), preparando planes mensuales para cumplir con el presupuesto de ventas, los que a la fecha han permitido el incremento de un 12% de las ventas durante los últimos 24 meses.
- Generé un aumento y profesionalización de la fuerza de ventas (distribuidores), logrando potenciar aquellos socios comerciales que cumplen y reúnen las condiciones para seguir creciendo en el negocio dentro la industria.
- Lideré internamente el trabajo para definir y generar nuevos nichos de negocio, por ejemplo: redistribución de sectores, campañas promocionales, campañas de marketing y estudios de mercado.
- Apoyé y asesoré la administración y flujos de reporte de gestión que contiene toda la información relevante para desarrollar planes comerciales con los distribuidores más importantes de la zonal.
- Negocié contratos comerciales e industriales con clientes de los distintos canales de ventas:
- Participé de la puesta en marcha del proyecto de automoción en una de las líneas de locomoción colectiva usando gas licuado petróleo como combustible.
- Participé en distintas evaluaciones de proyectos junto a empresas constructoras y departamentos técnicos y comerciales para determinar la factibilidad de formalizar alianzas estratégicas de negocios.
- Implementé la modalidad de venta cupones (venta anticipada) a distintos clientes : comerciales, empresas, sindicatos y municipalidades de modo de contar con presencia y cobertura en todas las comunas de la provincia.

COOPERATIVA AGRICOLA Y LECHERA DE LA UNION LIMITADA COLUN LTDA.

Agente Zonal I Región

Iquique

ene 2001 - nov 2002

Empresa agrícola y lechera de la ciudad de La Unión X Región, dedicada a la elaboración de productos lácteos, hoy es la tercera empresa de la industria y comercializa sus productos en todo el país y algunos países de América y Europa.

Responsable de la administración de Recursos Humanos, administrativos y activos fijos.

- Impulsé el desarrollo y crecimiento de Colun, especialmente hacia nuevos mercados: Bolivia y Perú.
- Lideré procesos de reducción de la inversión en capital de trabajo tocando todas las variables: cuentas por cobrar, inventarios, cuentas por pagar, devoluciones de mercaderías, reducción de mermas; logrando resultados positivos.
- Lideré actividades orientadas a dar un mayor respaldo a la fuerza de ventas de Arica y socios comerciales, generando controles necesarios de gestión.
- Coordiné activamente en el proceso de redefinición de esquemas de trabajo y equipos de ventas para atender clientes: mayoristas, distribuidores, supermercados y sectoristas.

Supervisor de Ventas Nacionales

La Unión

oct 1999 - dic 2000

Liderado por el Gerente de Sucursales, se inició una etapa que incluye los siguientes logros:

- Supervisé y controlé las agencias zonales de la Cooperativa a nivel nacional.
- Coordiné y apoyé negociaciones con equipos de ventas.
- Desarrollé proyectos realizados en las distintas regiones.
- Investigué políticas comerciales de la industria láctea.

EMPRESA NACIONAL DE GAS S.A.**ENAGAS S.A.****Vendedor Industrial GLP****Temuco - Osorno****oct 1998 - sep 1999**

- Realicé venta de instalaciones de gas licuado petróleo
- Diseñé requerimientos de gas licuado para los distintos clientes.
- Evalué y coordiné diversos proyectos de gas licuado.
- Atención integral de clientes industriales.

PLANTA DE JUGOS CONCENTRADOS IANSA S.A.**IANSAFRUT S.A.****Administrativo Contable****Temuco****jun 1996 - dic 1997**

- Realicé manejo y planeación de caja.
- Manejé base de datos, analizó cuentas corrientes y balances
- Controlé fondos fijos y presupuestos.

EDUCACION

UNIVERSIDAD AUTONOMA DEL SUR, Temuco 1994 - 1998

Ingeniero Comercial con mención en Administración y Marketing

INSTITUTO PROFESIONAL DE LA ARAUCANIA, Temuco 1989 - 1993

Ingeniero de Ejecución en Administración Agroindustrial

COLEGIO BAUSTISTA, Temuco 1986 - 1988

Enseñanza Media

OTROS CONOCIMIENTOS

UNIVERSIDAD ADOLFO IBAÑEZ, Viña del Mar, Septiembre 1994

En Vías de Desarrollo: Chile en 5° lugar

UNIVERSIDAD DE CONCEPCION, Concepción, Septiembre 1994

Creatividad Empresarial

IDIOMAS

Ingles: Intermedio hablado y escrito

COMPUTACION

Microsoft Word, Excel, Power Point, SAP e Internet

Manejo nivel usuario

DATOS PERSONALES

Fecha de Nacimiento : 24 Junio 1970

Rut : 8.806.687 - 1

Nacionalidad : Chilena

Estado Civil : Casado, 2 hijos

Actividades de Interés : Deporte (running, futbol indoor) y

Actividad Social : socio activo y Presidente de Rotary Club Temuco, próximo Asistente del Gobernador Distrito 4355 Sur - Chile.