

RESUMEN

MBA e Ingeniero comercial, con especialización en análisis financiero y control de gestión. Cuento con más de 15 años de experiencia laboral en áreas comerciales, financieras, de estrategia y crédito. Exitoso en la implementación de indicadores de gestión y presupuestos, permitiendo con esto optimizar los costos operacionales de la organización y un adecuado control de las áreas del negocio. Dentro de mis fortalezas está la capacidad de perseverancia, ser analítico y de buen relacionamiento en los equipos. A su vez, dentro de mis características personales destaco en innovación, liderazgo, adaptación al cambio y en constante aprendizaje y entrenamiento.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Head of business controlling, Yapo.cl Spa - Enero 2021 a Marzo 2023.
Marketplace.

Responsable de la planificación de ventas y de gastos de la compañía, con la finalidad de efectuar una adecuada toma de decisiones financieras, la búsqueda de mejoras continuas y asegurar la rentabilidad del negocio. Liderando además un equipo de trabajo de 2 personas.

- Lideré la construcción y planificación de la reportería financiera al cierre de cada período, la que debía ser entregada al controlador de la compañía de forma mensual, con el objetivo de transparentar los resultados a los accionistas y la solidez en la consistencia de esta información.
- Responsable de liderar el control, planificación, confección y seguimiento del proceso presupuestario declarado por la organización para el año en curso.
- Responsable de la confección de los reportes de gestión financiera, comercial y operacional, con la finalidad de efectuar seguimiento a los resultados de los equipos comerciales y asegurar la cuadratura de los sistemas contables.
- Lideré el apropiado cumplimiento y control de los procesos de tesorería, asegurando una adecuada gestión y control de costos a nivel corporativo.

Logros:

- Lideré la implementación y automatización de la reportería asociada a los ingresos y costos desde los sistemas ERP, con la finalidad de incrementar la consistencia de los datos para la toma de decisiones, en conjunto con la disminución de los tiempos de ejecución en un 90%.
- Implementé la automatización y ajuste de la proyección de ventas, permitiendo con esto hacer un seguimiento adecuado a las metas comerciales, asegurando de este modo el ingreso de recursos para la compañía, logrando un incremento en el nivel de confianza de un 98% a nivel de los resultados entregados.
- Desarrollé la construcción desde las bases datos del flujo real de ingresos y gastos, permitiendo con esto controlar y tener un mejor flujo de caja para la compañía, mejorando así el proceso de cuadre con las distintas entidades bancarias y asegurando la exactitud del dato en un 100%.

Jefe control de gestión, Empresas Melón S.A. - Marzo 2017 a Febrero 2020.
Producción y venta de cemento.

Responsable de planificar las ventas mensuales de la compañía por más de \$9 MM. En conjunto con un adecuado control de las desviaciones de precios y volúmenes presentados contra los presupuestos declarados para la organización.

- Lideré del control de gastos del área comercial por más de \$400 M anuales y la confección anual del presupuesto.
- Responsable de liderar el monitoreo de los distintos indicadores en el mercado del cemento, con la finalidad de dar cumplimientos a las metas presupuestadas.

- Responsable de gestionar la política de precios, identificando desviaciones reales contra los valores definidos por la compañía.
- Lideré el control de los procesos de pago de comisiones para los grandes distribuidores (canal de venta).

Logros:

- Lideré la implementación y automatización de los cálculos de comisiones a distribuidores, mejorando los tiempos de ejecución (días) en un 75% y disminuyendo los riesgos de pérdida asociados a los procesos manuales.
- Desarrollé e implementé mediante la incorporación de un RPA información de precios y volúmenes diarios, mejorando los tiempos de ejecución en un 100%, esto permitió ajustar la exactitud de la información para los equipos del área comercial.

Jefe de pricing, Empresas Melón S.A. - Marzo 2015 a Febrero 2017.

Producción y venta de cemento.

- Responsable de generar las recomendaciones a la alta gerencia, con la finalidad de maximizar los márgenes de cemento y márgenes integrados.
- Establece las propuestas de política de precio para el cemento, logrando establecer las estrategias de venta y márgenes de contribución a alcanzar para el año.
- Responsable de liderar los comités mensuales de pricing, entregando los reportes de cierre a nivel ejecutivo y definiendo en conjunto la estrategia comercial.
- Responsable de liderar el plan de innovación de Melón, con el objetivo de materializar la cultura de innovación en la compañía.

Jefe de crédito, Empresas Melón S.A. - Noviembre 2009 a Febrero 2015.

Producción y venta de cemento.

- Responsable de controlar el riesgo crediticio en las cuentas por cobrar del Grupo Melón S.A. (\$40 MM app trimestral).
- Responsable de la administración de la póliza del seguro de crédito por más de \$124 MM en líneas acumuladas de crédito.
- Lideré la cartera de cobranzas, mejorando los procesos y montos recuperados de la póliza, permitiendo optimizar las indemnizaciones.

Analista comercial, Servicios Financieros Progreso S.A. - Agosto 2007 a Octubre 2009.

- Análisis para los negocios de leasing y la recopilación de información para préstamos en negocios de activo fijo.

FORMACIÓN ACADÉMICA

2020 - 2023: MBA Master Business Administration, Universidad de Chile.

2001 - 2007: Ingeniería comercial, Universidad de Chile.

CURSOS Y ESPECIALIZACIONES

2020: Introducción a la programación en Python - Pontificia Universidad Católica.

2020: Gestión de proyectos con Metodología Agile - Curso en línea SENCE.

2018: Diseño y Desarrollo en Modelos Analíticos con QlikView - Capacitación SENCE presencial.

Habilidad Tecnológicas

Nivel avanzado: Office y SQL.

OTROS ANTECEDENTES

Deporte: Fútbol y running.

Idioma: Inglés intermedio.