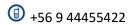
# Francisco Javier Rodríguez Arenas

https://www.linkedin.com/in/franciscorodriguezarenas/



firodriguez.arenas@gmail.com



## PERFIL PROFESIONAL

Ingeniero Civil y MBA con más de 20 años de experiencia en la gestión comercial en marcas líderes. Alta orientación a resultados, apasionado satisfacción de clientes y la creación de gratos ambientes laborales.

Líder de equipos multiculturales de alto desempeño, con excelentes resultados en clima laboral y engagement.

Experiencia generando estrategias de venta y marketing, con mucho foco en Inteligencia de Negocios para entregar una experiencia de clientes memorable, logrando aumentos importantes en participación de mercado.

en articular lineamientos corporativos con estrategias locales.



#### **EDUCACIÓN**

MBA: Universidad Católica (2007 – 2008) Ingeniería Civil Mecánica: Universidad de Chile (1993 - 2001)



## **VOLUNTARIADO**

# Mentor Corporativo MBA UC

# Universidad Católica

Apoyo a alumnos del programa MBA UC

#### Mentor Microempresas

#### Fundación Impulso Chileno

Apoyo Microempresarios beneficiados del programa Impulso Chileno de la Fundación Luksic y la Universidad Católica



#### **AFICIONES**







Padel Running

# EXPERIENCIA LABORAL

03/2020 - 02/2023

## Gerente de Ventas y Sucursales

#### **KOMATSU CUMMINS CHILE**

Responsable del canal directo de la División de Aftermarket y Motores (13 sucursales de Arica a Punta Arenas). Equipo de 160 personas. .

A cargo de 6 gerentes zonales, quienes lideran las sucursales donde se materializa la venta de Repuestos, Servicios, Motores y Generadores.

- Logramos crecimientos anuales en ventas y márgenes (2020 al 2022).
- Lideré exitosamente los años de pandemia, manteniendo continuidad operacional en todas las sucursales.
- Implementamos modelos de atención híbridos (presencial y remotos).
- Mantuvimos altos niveles de satisfacción a clientes, pese a la crisis en toda la cadena logística.
- Logramos excelentes resultados en Clima Laboral, con un 74% a nivel nacional (160 personas) y un 93% en mis reportes directos

01/2018 - 08/2019

## **Gerente Desarrollo Comercial**

# **VOLVO CHILE**

Responsable del desarrollo comercial de la marca, liderando las áreas de BI, ingeniería de ventas, administración ventas, ventas gubernamentales y venta de usados. Análisis de la información de mercado, pricing, benchmark y desarrollo de productos.

- Desarrollé una estrategia para posicionar a la marca en segmentos poco abordados, logrando un importante crecimiento en market share de 12,8% en 2017 hasta 16,4% en 2019.
- Optimicé los procesos de administración de ventas. Con el mismo equipo logramos absorber el crecimiento en ventas (logística, equipamiento, facturación y entrega de más de 1.500 vehículos por
- Optimizamos los niveles de inventario de unidades al mínimo, sin tener quiebres de stock.
- Desarrollamos nuevos productos para dar respuesta a necesidades específicas de algunos segmentos.
- Posicioné al mercado chileno -junto a Brasil- como una plaza estratégica para desarrollar la electromovilidad, revirtiendo la exclusión inicial que había realizado la marca.



01/2015 - 12/2017

# **Gerente Desarrollo Comercial**

# INDUMOTORA (INCHCAPE)

Responsable de áreas corporativas de la División Camiones y Buses (Hino, Hyundai, JMC, Shacman, Higer).

- Gestionamos el área de clientes de la División. Diseño e implementación de Customer Journey de cada marca. Implementación de CRM como herramienta central de la gestión comercial.
- Desarrollamos el área de BI entregando información relevante a las marcas de la división (análisis de mercado, pricing, competitividad, perfilamiento de clientes, tendencias).
- Lideré la red de sucursales propias. Implementando y controlando la gestión comercial tanto de Venta de equipos como de la Postventa (Repuestos y Servicio Técnico). Responsable del P&L de cada sucursal.
- Desarrollamos el área de Financiamiento y Seguros, dando soporte a todas las marcas de la División.
- Lideré los programas de gestión eficiente de clientes, metodología Kaizen y el programa de liderazgo para jefaturas.

03/2012 - 12/2014

## **Gerente Comercial Camiones Shacman**

# **INDUMOTORA**

Responsable de la marca en Chile, generando e implementando la estrategia comercial, marketing, canal de distribución y posventa, manteniendo comunicación directa con la fábrica.

- Lanzamos de manera exitosa la marca en Salón del Transporte 2012. Eventos a prensa y clientes.
- Lideré de manera directa a la fuerza de venta.
- Responsable de todo el P&L de la unidad de negocio.

03/2011 - 02/2012

# **Gerente Desarrollo Comercial**

#### **INDUMOTORA**

Responsable de hacer crecer la División Camiones y Buses buscando nuevas marcas. Adicionalmente, encargado de desarrollar el área de CRM y BI.

 Logramos la distribución de Shacman en Chile, negociando directamente con la fábrica en China 06/2007 - 02/2011

#### Jefe de Marketing

## **HYUNDAI CAMIONES Y BUSES**

Encargado de la generación e implementación de las estrategias de marketing de Hyundai Camiones.

- Obtuvimos el liderazgo de venta de camiones medianos en los años 2009 y 2010.
- Obtuvimos el premio al Mejor Distribuidor del mundo (año 2010) por la construcción de marca en nuestro mercado.

03/2005 - 05/2007

#### Jefe Comercial de Postventa

#### **SCANIA**

A cargo del área de Contratos de Mantenimiento y Reparación, Scania Assistance (asistencia en ruta las 24 horas) y Sistemas de gestión de flota.

- Mejoré la gestión de los contratos, logrando eliminar las pérdidas.
- Aumenté la venta de contratos que generaban ganancias.

05/2002 - 02/2005

#### Ingeniero de Compras

## **MINERA LOS PELAMBRES**

A cargo de generar, negociar y administrar contratos de abastecimiento.

- Obtuve un 10% de ahorros en los contratos administrados.
- Lideré el proyecto de e-commerce al interior de la empresa, logrando el 67% de las transacciones a 10 meses de la implementación.

04/2001 - 12/2001

## **Product Manager**

**GASTON FUENZALIDA PROPIEDADES**