


Francisco Javier Rodríguez Arenas

<https://www.linkedin.com/in/francisorodriguezarenas/>

 +56 9 44455422

 fjrodriguez.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 por la 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.

Exitoso 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



Viajes

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 año)
- 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.

EXPERIENCIA LABORAL

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