

MATÍAS ALEJANDRO MIRANDA VALENZUELA

+56 9 98867371

Klm.miranda@gmail.com

<https://www.linkedin.com/in/matias-miranda-valenzuela-28a978259/>

Ingeniero Civil Industrial de la Universidad Técnica Federico Santa María, con una sólida trayectoria de más de 10 años en empresas del rubro inmobiliario y construcción, en proyectos de edificación en altura. Experiencia demostrable gerenciando proyectos inmobiliarios de un promedio de 800.000 a 1.000.000 de UF en venta, desde la compra del terreno, hasta la entrega a clientes. Apasionado por el análisis y la mejora de procedimientos, además de tener un enfoque en el cliente en cada momento, de modo de lograr el mejor beneficio para todas las partes.

CONSTRUCTOR INDEPENDIENTE (Jun 2020 – Agos 2023)

- ✓ Casa Parcela 9 (Ene 2023 – Agos 2023): Responsable de la construcción de una casa de 180 m2 en la comuna de puerto varas.
- ✓ Casa Parcela 14 (Jun 2022 – Feb 2023): Responsable de la construcción de una casa de 220 m2 en la comuna de puerto varas.
- ✓ Club de Pádel Moovlife (Ene 2022 – Jun 2022): Responsable de la construcción de un club de pádel de 3 canchas, oficinas y camarines.
- ✓ Club de Pádel Rinconada de Huechuraba (Ene 2021 – Nov 2021): Responsable de la construcción de 8 canchas de pádel y sus respectivas instalaciones.

SANTOLAYA CONSTRUCTORA E INMOBILIARIA (Dic 2017 – Oct 2020)

Subgerente de Proyectos Inmobiliarios

- ✓ Definición de producto en todas sus aristas
- ✓ Gestión comercial del proyecto, con el apoyo de áreas de marketing y ventas.
- ✓ Supervisión y control de estado de la obra con la constructora (ITO), mediante visitas de terreno.
- ✓ Control de costos, plazos y negociación con proveedores.
- ✓ Control y proyección de flujo de caja de los proyectos.
- ✓ Gestión de tramitación y aprobación de permisos varios.

Logros:

- ✓ Logro destacado la incorporación de conceptos de eficiencia energética en los proyectos.
- ✓ Implementación en conjunto con área de venta del revenue management en cada proyecto.
- ✓ Incremento del margen de los proyectos, entre un 40% hasta un 80% respecto al negocio original.
- ✓ Creación e incorporación de herramientas de seguimiento y proyección de flujo de caja.

INMOBILIARIA BROTEC ICAFAL (Oct 2015 – Dic 2017)

Jefe de Proyectos Inmobiliarios

- ✓ Responsable de la coordinación, ejecución y comercialización de proyectos inmobiliarios de edificación en altura, a fin de conseguir la mejor rentabilidad del proyecto, liderando diferentes equipos de trabajo
- ✓ Definición de precios mediante revenue management, a fin de mejorar el margen del negocio. Logro destacado la incorporación de informes comerciales, los cuales daban las directrices estratégicas de precios durante el periodo de venta.
- ✓ Supervisión y control de estado de la obra con la constructora (ITO), mediante visitas de terreno.
- ✓ Control y proyección de flujo de caja de los proyectos.

Logros:

- ✓ Conseguir el ingreso municipal para la recepción final del proyecto “Vive Argomedo” para lograr la excepción del IVA, logrando un ahorro (o ganancia) de 35.000 UF (\$1.000.000.000).

- ✓ Participación con la gerencia comercial, con el objetivo de estandarizar el proceso de entrega a clientes y la generación de reportes de seguimiento de avance de las entregas.
- ✓ Mejorar las herramientas de control y proyección de caja de los proyectos, haciéndolas más eficientes.

RVC INMOBILIARIA (Sept 2013 – Oct 2015)

Jefe de Inversiones Inmobiliarias

- ✓ Encargado de generar nuevos negocios para la empresa, desde la búsqueda del terreno, estructuración del negocio, presentación a directorio, negociación, estudio de título y compra de terreno.
- ✓ Responsable del cumplimiento del plan quinquenal de la compañía, mediante la incorporación de negocios inmobiliarios, según volumen de venta esperado, así como la zona objetivo para desarrollar los proyectos según necesidad de la constructora, dependiendo de la zona o región donde se encuentre.
- ✓ A cargo del área de estudios inmobiliarios, para definir directrices y orientarse a mercados nuevos emergentes, y darles solidez a los mercados actuales de la compañía. Logro destacado, la estandarización de boletines inmobiliarios bimensuales para la alta gerencia, claves para estar al tanto del mercado en cada zona donde la compañía posee o desea participar.
- ✓ Responsable de la definición de producto de cada terreno, mediante el estudio de mercado y estudio de clientes, a modo de lograr el mix comercial que logre la mejor rentabilidad y velocidades de venta del proyecto.

Logros:

- ✓ Responsable de la compra de más de 20 terrenos en 4 regiones diferentes, durante 1 año calendario.
- ✓ Generar la apertura de al menos 7 comunas nuevas para la compañía, logrando aminorar el alto nivel de restricciones que se presentaban debido a las modificaciones de los planes reguladores.
- ✓ Generar una nueva metodología de levantamiento de oportunidades inmobiliarias, mediante la colaboración de agentes inmobiliarios de confianza.

RVC INMOBILIARIA (Sept 2012 – Sept Oct 2013)

Analista de Inversiones inmobiliarias.

- ✓ Responsable de revisar y analizar nuevas oportunidades de negocio para la compañía.
- ✓ Generar evaluaciones financieras de los nuevos negocios, y estrategias para la adquisición de los terrenos.
- ✓ Apoyo en la preparación de las presentaciones a directorio de los nuevos negocios, a fin de mantener la continuidad de la compañía de manera eficiente.

Logros:

- ✓ Responsable de desarrollar una nueva herramienta de análisis preliminar de estudio de terrenos, la cual tuvo una mayor efectividad respecto a la herramienta anterior.

RVC INMOBILIARIA (Sept 2011 – Sept 2012)

Analista de control de gestión.

- ✓ Generación de reportes comerciales, a través de las bases de datos del sistema CRM.
- ✓ Apoyo en la generación de los informes de directorio, siendo responsable de toda la información comercial y de fechas claves.
- ✓ Apoyo a la gerencia comercial, en la supervisión, mejora continua y correcto uso de los sistemas comerciales implementados.
- ✓ Generación de informes de control de hitos claves en el desarrollo del proyecto, a modo de retroalimentar las áreas de proyectos para no generar atrasos.

Logros:

- ✓ Responsable de la implementación de 2 sistemas CRM. El segundo realizado en tiempo récord con la empresa E-core business, logrando su implementación en 3 semanas ante el requerimiento urgente de la compañía.
- ✓ Estandarización y automatización de todos los informes comerciales y de fechas claves.