

Walter Johann Krauss Mínguez

Teléfonos: (+56 9) 98211584
e-mail: walter_krauss@hotmail.com
www.linkedin.com/in/walterkraussm

RESUMEN PROFESIONAL

Ingeniero en Administración, con más de 15 años liderando equipos, en el sector público y privado, responsable de coordinar procesos de licitación y desarrollo de propuestas. Formador de equipos con alto desempeño a lo largo del país, conocimientos en el análisis de zonas, metas, clientes, marketing y presupuestos, levantando oportunidades de desarrollo y alianzas, con visión estratégica de los negocios, participando en la planificación de procesos de cambio, adquisición, logística e integración, logrando las mejores condiciones comerciales, financieras, operacionales y técnicas para la empresa. Manejo de software MS Office (Word, Excel, Power Point) usuario avanzado.

EXPERIENCIA LABORAL

ASEPCO LAVANDERÍA INDUSTRIAL

Septiembre 2020 a la fecha

Lavandería industrial de última generación, enfocada en el sector salud y hotelería, que cuenta con 30 empleados. Entre sus servicios, cuenta con lavado e higiene, arriendo de ropa, servicios de ropería y traslado de vestuario.

SUBGERENTE COMERCIAL

Funciones Principales:

- Realizar ventas en terreno, con alta visita a clientes entendiendo y conociendo su entorno y el mercado.
- Desarrollar propuestas comerciales y procesos públicos (licitaciones, captación, análisis, propuesta, adjudicación y mantención de la cuenta).
- Potenciar la empresa, el producto, sus ventajas y diferenciación.
- Promover acciones de fidelización.
- Llevar a cabo el plan anual de ventas, implementando las estrategias y prácticas definidas para el negocio.
- Realizar y gestionar marketing para la empresa.
- Mantener y actualizar el CRM de la empresa.

EAGLECOPTERS SOUTHAMERICA

Enero a Diciembre 2019

Empresa aérea representante de aviones Daher Socata, helicópteros Bell / Robinson en Chile y Sudamérica, con servicio de leasing, venta y post venta de aeronaves, centro de mantenimiento, stock de motores y repuestos. Ventas anuales de U\$ 15 millones al año y 47 empleados.

SUBGERENTE COMERCIAL (Por Proyecto)

Funciones Principales:

- A cargo del proyecto venta de helicópteros a Instituciones del estado.
- Partner estratégico de las empresas Bell Helicopters, Lycoming y SEI Industries.
- Planificar y controlar la gestión de ventas.
- Gestionar labores de ventas, merchandising y servicios.
- Liderar y gestionar a través de Chile proveedores, la generación de negocios con el sector público.

Logros:

- Cuadruplicué durante el año 2019, las ventas de motores Lycoming, respecto al año 2018.
- Recuperé alianza estratégica con empresa Lycoming.
- Recuperé relaciones comerciales con la empresa canadiense SEI Industries, lo que permitió mantener la representación de sus productos.
- Instauré los informes mensuales de KPI en reuniones gerenciales, optimizando los indicadores comerciales.

PETROBRAS CHILE DISTRIBUCIÓN

Enero 2014 – Enero 2019

Empresa dedicada a venta - distribución de combustibles y lubricantes, licenciataria de la marca Lubrax en Chile, con activos por más de U\$ 470 millones, ventas por U\$ 1.600 millones y 350 empleados.

JEFE ZONA INDUSTRIA B2B

Funciones Principales:

- Administrar las cuentas claves de la cartera de clientes.

- Gestionar la estructuración de precios y márgenes.
- Realizar visitas a clientes a lo largo del país, generando un estrecho trabajo con la fuerza de ventas en terreno, en las áreas de retail como industria.
- Gestionar la logística de camiones, para la entrega oportuna de los productos solicitados por los clientes.
- Implementar y desarrollar la sección compras públicas.

Logros:

- Asumí el año 2018, el puesto Jefe Zona Instituciones Públicas B2B, gestionando en cuatro años un aumento sostenido de ventas y márgenes en un 27%.
- Lideré la implementación de un portal web para gestión de Mercado Público (año 2018), capacitando al equipo de ventas públicas, conformado por 5 BackOffice y un Jefe Zona.
- Aumenté en 5 años, el volumen de ventas en combustibles de aviación de 6.000 m3 a 35.000 m3.
- Aumenté en 5 años el margen de contribución de un 10% al 45%.
- Elegido mejor Jefe Zona Industria B2B año 2014.
- Disminuí en un 50% los tiempos de entrega a los clientes, optimizando la distribución del combustible, disminución en tiempos de entrega y operación de los clientes.
- Lideré, junto a un equipo de 14 profesionales la implementación de la Ley Navarino, para el territorio de la XII Región de Magallanes y Antártica, que permite a sus contribuyentes una serie de franquicias tributarias y aduaneras, generando un menor gasto a la empresa.

FUERZA AÉREA DE CHILE

Enero 1988 a Julio 2012

Destacada trayectoria en la Institución, con 24 años ejerciendo cargos de liderazgo, logística y gestión, en donde destaco las tres principales jefaturas ejercidas en distintas zonas del país.

CLUB DE OFICIALES

Diciembre 2008 a Julio 2012

Centro de eventos, restaurant, responsable de un presupuesto de \$ 450 millones anuales, 97 trabajadores contrato fijo y 50 part time.

GERENTE COMERCIAL CLUB DE OFICIALES

Funciones Principales:

- Responsable de la administración y dirección integral del club, asegurando que el club opere de manera rentable y eficiente, manteniendo la calidad del servicio.
- Responsable de generar nuevos negocios, maximizando su rentabilidad.
- Diseñar e implementar el plan de cuentas.
- Liderar junto al equipo de 97 personas, el ingreso de nuevos socios, alianzas estratégicas y el autofinanciamiento.
- Levantar y controlar los KPI.

Logros:

- Reduje en un 50% el plazo de las cuentas por pagar logrando rebajarlas de 180 a 30 días.
- Obtuve rebaja en precios de proveedores en un 15%, permitiendo mejorar los valores para la atención de los socios y clientes.
- Coordiné la cadena de valor, logrando optimizar los procesos, reduciendo los costos en un 15% y ampliando los márgenes de productividad en un 18%.
- Implementé un sistema de planificación de recursos (ERP), con el cual se logró mejorar la gestión (producción, logística, inventario y contabilidad), reduciendo en un 12% las mermas y pérdidas.
- Generé fondos (\$ 100 millones), para restaurar el Club de Oficiales "Patrimonio Nacional", en forma completa, siendo visitados actualmente por la ciudadanía en el día del patrimonio.
- Lideré eventos para 1.500 personas.
- Reduje el plazo de las cuentas por cobrar de 120 a 30 días.

JEFE DE ADQUISICIONES Y LOGÍSTICA

Diciembre 2005 – Diciembre 2008

Funciones Principales:

- Coordinar y planificar las distintas áreas/equipos de logística, para las regiones IX, X, XI y XIV, con asentamiento en la ciudad de Puerto Montt.
- Lideré un equipo de 47 profesionales.
- Actualizar continuamente los informes de capacidad y rotación de inventarios.
- Lideré en terreno las operaciones, así como asegurar los niveles de servicios al cliente, inventario y stock de productos.
- Liderar proyectos de mejora y control de los principales indicadores de logística.
- Planificar y ejecutar las licitaciones públicas y privadas.

Logros:

- Implementé bodega de recepción y despacho, logrando minimizar tiempos de entrega y envío de los materiales a lo largo del territorio nacional, de una semana a 48 horas.
- Implementé un sistema de control de inventario, para el control de combustibles, manteniendo al día el control de ingresos y egresos, generando mejoras en la administración de stock de combustibles, aumentando su rendimiento en un 15%.
- Actualicé y mejoré los procesos de compras y planificación de los requerimientos, de acuerdo con la demanda y stocks de seguridad, manteniendo al día los centros de inventario y entregando soluciones inmediatas.

JEFE DE FINANZAS Y CONTABILIDAD**Febrero 1995 – Diciembre 2005****Funciones Principales:**

- Coordiné la gestión operativa del área de Administración y Finanzas.
- Ejecutar los saldos de efectivo en cuentas corrientes.
- Controlar niveles de endeudamiento.
- Controlar recuperación de cuentas por cobrar.
- Controlar pago de compromisos (proveedores, trabajadores).
- Formular presupuestos financieros anuales de la Institución.
- Formular flujo de caja proyectado mensual, y control de su evolución.
- Liderar la atención de clientes y proveedores.

Logros:

- Invertir el presupuesto asignado en un 98%, logrando administrar en forma eficiente los recursos del estado.
- Disminuí el plazo de las cuentas por cobrar de 90 a 30 días.
- Mejoré la relación con los proveedores, gestionando los pagos a tiempo (30 días), mejorando los precios de compra.

EDUCACIÓN

- Ingeniería en Administración / Academia Politécnica Aeronáutica (Fuerza Aérea de Chile), en 2000 Santiago, Chile. Titulado.
- Postítulo en Gestión de Empresas para Ingenieros / Universidad de Chile, en 1998 Santiago, Chile. Titulado.
- Diplomado en Gestión Logística y Distribución / Universidad Gabriela Mistral Chile, en 2003 Santiago, Chile. Titulado.
- Diplomado en Gestión Estratégica de Empresas / Universidad Gabriela Mistral Chile, en 2011 Santiago, Chile. Titulado.
- Key Account Management / Universidad de Chile, en 2018 Santiago, Chile. Titulado.
- Estudios primarios y secundarios en colegio Saint Gabriel's, Santiago.

OTROS CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES

- Postulación y Administración de Convenio Marco, 2018 / ALS Consultores.
- Uso y Aplicaciones de las Funciones Excel Avanzado / Kibernetum IT Academy, en 2018 Santiago, Chile.
- Auditor Interno en Sistemas de Gestión Integrado (Normas ISO y OHSAS) / Bureau Veritas, en 2014 Santiago, Chile.
- Curso entrenamiento para proveedores / Chile Compra, en 2014 Santiago, Chile.
- Corretaje de Propiedades / Learning Group, en 2013 Santiago, Chile.
- SAP, Peoplesoft, Microsoft Office (Excel Avanzado).

ANTECEDENTES PERSONALES

Nacionalidad: Chileno.

Estado Civil: Casado, 2 hijas.

Rut: 10.717.430-3.

Idiomas: Español nativo - Inglés nivel medio (escrito y hablado).

Manejo de software: CRM, MS Office (Word, Excel, Power Point) usuario avanzado.