

MANUEL EMILIO NOVA YAÑEZ

Rut 8.939.432-5

(2) 24197791 – (9) 95465346

mnovayanez@gmail.com

PERFIL PROFESIONAL

Ingeniero Comercial de la Universidad de Concepción, con experiencia en áreas comercial y operaciones; responsable de la gestión integral de unidades de negocio con orientación a resultados, clientes y calidad de servicio. Con capacidad y comprobadas habilidades para desarrollar e implementar estrategias comerciales y procedimientos de optimización de recursos, control de inventarios y reducción de costos, que generaron incrementos de productividad y rentabilización de unidades de negocio.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

BIO BIO COMUNICACIONES S. A. (Marketplace)

Gerente Comercial

2020 - 2022

- . Responsable de la gestión Comercial y Marketing de CompraWeb (Dropship):
 - . Lograr meta de venta.
 - . Búsqueda selectiva de seller por categoría.
 - . Generar reuniones con seller potenciales para presentar el sitio y procurar su integración.
 - . Negociar con cada seller las campañas promocionales que se levantan en todas las plataformas de Bío Bío.
 - . Coordinar con las áreas de diseño web y radio, el material de cada campaña que se implementa.
 - . Controlar métricas de CTR de cada pieza promocional en plataformas web.
 - . Optimizar conversión y fortalecer estrategias de tráfico.
 - . Implementar campañas en plataformas web, radio y web.
 - . Chequear competencia (MP), en particular productos de categorías troncales.
 - . Gestionar con seller publlirreportajes de contenido y subirlos a BioBioChile y RRSS.
 - . Participar en reuniones de gestión integral, evaluando indicadores operacionales y comerciales.

BIO BIO COMUNICACIONES S. A. (Radios-Web-Canal TV)

Gerente Ventas Territorial

2011 - 2019

- . Responsable de la gestión comercial de todas las plataformas:
 - . Elaborar y proponer a Gerencia Comercial presupuestos de ventas mensual y trimestral.
 - . Liderar gestión de ejecutivos por plataforma para cumplir con los presupuestos
 - . Identificar oportunidades de negocios e implementar planes de acción
 - . Control diario (ERP) de prospectos de clientes activos y potenciales.
 - . Desarrollar nuevos productos y monitorear su venta.
 - . Analizar y evaluar métricas de reportes externos (Ipsos – Comscore)
 - . Desarrollar presentaciones de productos (cotizaciones) y hacer seguimiento de los prospectos involucrados.
 - . Asistir a reuniones con clientes directos y Directores de Agencia, procurando negociar acuerdos.

- . Reportar gestión comercial a Gerencia General y Comercial.
- . Levantar y participar en proceso de reclutamiento, selección y contratación de ejecutivos.
- . Desarrollar e impulsar venta de Productos Especiales (Copec Rally Mobil – Feria de Capacitación Sodimac – BHP Billiton)
- . Participar en reuniones de coordinación con otras áreas del Holding.

MULTITIENDAS CORONA S. A. (Retail)

Subgerente Zona Norte

2004 - 2010

- . Responsable de la gestión global de 8 unidades de negocio, de Arica a Ovalle:
 - . Cumplir con presupuestos de ventas y gastos.
 - . Lograr metas en negocios financieros.
 - . Optimizar stock y control de inventarios.
 - . Procurar climas laborales sanos.
 - . Cotejar estándares de servicio e implementación de instructivos y procedimientos.
 - . Estructurar presupuestos anuales de venta y gastos por unidad de negocio.
 - . Presentar informes de gestión a Gerencia General.
 - . Buscar y proponer oportunidades de negocio que brinde cada plaza.
 - . Representar a la empresa ante organizaciones e instituciones públicas y privadas.
 - . Participar en negociaciones relacionadas con compra o arriendo de inmuebles.
 - . Ejecutar y controlar el programa integral de apertura de tienda Copiapó (6.500 mts2) logrando ahorros relevantes para la Compañía.
 - . Desarrollar e implementar comités de mermas para sanear stock, asegurando con ello inventarios permanentes de calidad que se tradujeron al mes siguiente, en incrementos en venta de un 5% sobre el presupuesto.
 - . Implementar acciones comerciales y logísticas para dar solución a problemas de stock (sobrestock y quiebres de stock), que generaron crecimientos en venta de un 15% en promedio durante los meses de Diciembre.
 - . Implementar programas de reforzamiento de roles a través de intercambio de unidad de negocio, lo que permitió empoderar a las jefaturas en el desarrollo integral de su gestión, y con ello consolidar los equipos de trabajo.
 - . Desarrollar e implementar Carpeta de Gestión por área y controlar ejecución de compromisos, asegurando así un manejo efectivo y focalizado de gestión de las jefaturas, lo que permitió alcanzar en un alto porcentaje sus cumplimientos de meta.
 - . Implementar acciones de control y seguimiento tendientes a reforzar el cuidado de inventarios, que permitieron reducir en un 50% las pérdidas respecto al año anterior.
 - . Realizar acciones promocionales e incentivos a vendedores tendientes a maximizar el uso de la tarjeta Corona, que implicaron incrementar la venta a crédito en un 10% sobre el presupuesto en los dos últimos años.

MULTITIENDAS CORONA S.A (Retail)

Gerente de tienda Concepción

1989 - 2003

- . Responsable de gerenciar dos unidades de negocio, Concepción Freire y Concepción Maipú:
 - . Cumplir con presupuestos de venta.
 - . Maximizar colocación y uso de tarjeta Corona.
 - . Control de gastos e inventarios.
 - . Cumplir con instructivos, normas y procedimientos.
 - . Supervisar gestión de tiendas del sur, de Los Angeles a Puerto Montt.

- . Implementar funcionamiento de una carpa (1997), debido a la pérdida total de la tienda de Concepción Freire por siniestro de incendio. Esta acción permitió cumplir con un 95% del presupuesto de venta ya asignado para el último trimestre de año.
- . Implementar reacondicionamiento de tienda de Concepción Maipú, logrando, mientras se tomaba la decisión de la carpa, mantener activa la presencia de Corona en Concepción.
- . Mantener informado a gerencia de la evolución de la construcción de la nueva tienda de Concepción Freire. Junto con ello, la participación en la tramitación de permisos municipales y otros, reuniones de coordinación con arquitecto, ITO y Jefe de Obra a cargo del proyecto, responsable del proceso de reclutamiento, selección e inducción de personal y en la carga y puesta en marcha.
- . Invitado a participar a Casa Matriz, en el desarrollo de los proyectos Reposición Automática en línea dura hogar e Intranet Corona.

ESTUDIOS

UNIVERSIDAD DE CONCEPCION

Título : Ingeniero Comercial

1982 - 1987

COLEGIO SAGRADOS CORAZONES (SS.CC.) CONCEPCION

Educación básica y media

1969 - 1981

OTROS CONOCIMIENTOS :

- . Seminarios y Talleres de especialización :
 - . Liderazgo y Reconocimiento
 - . Excelencia en el Servicio al Cliente
 - . Coaching ontológico
 - . Empowerment
- . Conocimientos computacionales a nivel usuario :
 - . Microsoft Excel
 - . Microsoft P. Point
 - . Microsoft Word