

ALFONSO NICOLÁS ORELLANA CISTERNAS

alfonsoorellanac@gmail.com

+56 9 5320 1637

18.258.115-1

Licencia Profesional Clase B

RESUMEN LABORAL

13 años de experiencia profesional, 9 años en el área comercial, excelentes relaciones interpersonales en todos los niveles, gran capacidad analítica, gestión de personal y visión comercial para la gestión de negocios y logro de objetivos. Me considero un profesional honesto y un fuerte sentido del logro de objetivos, entusiasta y proactivo. Cuento con disponibilidad de trasladarme a cualquier ciudad del país. Dentro de mi experiencia, el último año y medio me dedique a desarrollar el área de comercial de la compañía Proestakis Internacional Parts.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Analista Comercial Supply Chain

Empresa

Proestakis Internacional Parts.

Área de desempeño

Área Comercial.

Actividad de la empresa

Venta de repuestos maquinaria Pesada.

Inicio 11/2024 Termino 3/202

Responsabilidades y Logros : Me encargué de realizar análisis exhaustivos de cotizaciones y órdenes de compra, asegurando su precisión y eficiencia. Manteniendo contacto directo con los clientes, logré mejorar la satisfacción del cliente en un 15% y optimicé los tiempos de respuesta en la elaboración de cotizaciones en un 20%. Además, revisé portales de venta para identificar oportunidades de mejora, lo cual resultó en un incremento del 10% en la tasa de cierre de ventas.

Ejecutivo Comercial

Minero/Industrial

Empresa

Synixtor Chile.

Área de desempeño

Área Comercial.

Actividad de la empresa

Protección Pasiva Contra Fuego
Inicio 03/2024 Termino 11/2024

Responsabilidades y Logros : Ejecutivo comercial, a cargo del área minera, industrial & telecomunicaciones, donde realice la mantención y gestión de nuevos clientes. Venta de suministro, servicios e inspección en empresas donde se realizaban nuestra venta y soluciones. Visitas a clientes dentro de todo el país para poder presentar el producto y soluciones disponibles para proteger lo requerido por el cliente.

Jefe de Servicio Al Cliente

Empresa

Encoparts Ltda.

Área de desempeño

Servicio Al Cliente

Actividad de la empresa

Venta de repuestos maquinaria pesada

Responsabilidades y Logros : Líder de servicio al cliente para el segmento B2B, de la línea de negocios Encoparts. Generación de relaciones, soporte y seguimiento con los usuarios de las empresas y contacto directo con gerente de casa matriz Brasil, Piracicaba, para tener seguimiento y resolver problemáticas en el envío y logística de los productos. Esto para lograr el cumplimiento de la estrategia comercial y desarrollo de la empresa.

Inicio 06/2022 Término 2/2024

Analista Comercial Supply Chain

Empresa

Encoparts Ltda.

Área de desempeño

Comercial

Actividad de la empresa

Venta de repuestos maquinaria pesada

Inicio 01/2022 Término 6/2022

Responsabilidades y Logros : Como Analista Comercial en Encoparts Chile, me encargué de analizar cotizaciones y órdenes de compra, asegurando su precisión en el procesamiento de datos. Mantuve contacto directo con los clientes, lo que mejoró la satisfacción del cliente, y revisé portales de venta para identificar tendencias y optimizar nuestras ofertas. Además, gestioné la subida de cotizaciones, contribuyendo a incrementar la eficiencia del equipo de ventas.

Jefe Comercial de Ventas

Empresa

Movistar

Área de desempeño

Comercial

Actividad de la empresa

Telecomunicaciones

Inicio 03/2017 Término 1/2022

Responsabilidades y Logros : Responsable de la administración y liderazgo comercial de la empresa para el segmento B2C, gestión de control y apoyo de gestores de venta en terreno para lograr las metas y propósitos comerciales. Logrando ser equipo líder de la V región en ventas.

Ejecutivo Comercial

Empresa

Movistar.

Área de desempeño

Comercial

Actividad de la empresa

Telecomunicaciones

Inicio 6/2016 Término 2/2017

Responsabilidades y Logros : Ejecutivo comercial de ventas encargado de generar nuevos clientes para la compañía, lograr objetivos y metas, así siendo líder de ventas y satisfacción en atención a clientes.

Jefe de Ventas

Empresa

Walmart.

Área de desempeño

Comercial

Actividad de la empresa

Tecnología

Inicio 03/2014 Término 04/2016

Responsabilidades y Logros : jefe de ventas encargado de vendedores integrales en sección de entretenimiento, gestionando la administración y las funciones de los vendedores. Logrando los propósitos de la compañía a nivel país.

EDUCACIÓN

**Universidad de Aconcagua,
Chile 2011 – 2012;
Egresado en técnico En Minas.**

Liceo Comercial de Los Andes,
Los Andes 2006 – 2009;
Licencia Secundaria, Técnico de Nivel Medio en Ventas.

Liceo Politécnico América,
Los Andes 1998 – 2005;
Licencia Primaria.

CONOCIMIENTO

WORD: *INTERMEDIO*
EXCEL: *INTERMEDIO*
POWEPOINT: *INTERMEDIO*
FORMS: *INTERMEDIO*
PBI: *INTERMEDIO*
AREA SUPPLY-ABASTECIMIENTO