

# ALFONSO NICOLÁS ORELLANA CISTERNAS

[alfonsoorellanac@gmail.com](mailto: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 dediqué 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 Termino 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 Termino 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**