

CLAUDIA GAETE SALDAÑA
Ingeniero Eléctrico Universidad de Santiago de Chile
Isabel La Católica 4594, Las Condes
+56 9 7765 02 49

cjgaete@gmail.com

Gerente de Ventas con más de 16 años de experiencia en telecomunicaciones, especializado en la integración de tecnología y estrategia comercial. He liderado equipos de alto desempeño en empresas como **Entel, Gallyas, Netline, Bellsouth y Chilesat**, diseñando e implementando estrategias orientadas al crecimiento sostenible.

Ingeniero eléctrico de formación, combino una sólida base técnica con una visión comercial que me ha permitido desarrollar soluciones innovadoras, superar consistentemente las metas y fortalecer la relación con clientes claves. Mi liderazgo colaborativo, enfoque en resultados y comunicación efectiva han sido claves para potenciar el rendimiento organizacional en entornos altamente competitivos.

GRUPO DE EMPRESAS GALLYAS

Gerente de Ventas – Gallyas Telecom y Enlaces Regionales

2022 – abril 2025

En el grupo Gallyas, holding nacional con más de 50 años en radiocomunicaciones, lideré la gestión comercial de dos compañías del grupo:

- Rediseñé estratégicamente equipos comerciales incorporando especialistas en seguridad y emergencias, lo que permitió acelerar ciclos de venta, acortar negociaciones y elevar el acceso a tomadores de decisiones públicos y privados.
- Impulsé el posicionamiento como proveedor especializado en municipalidades, logrando adjudicación de licitaciones por UF 6.500 y expansión territorial a 10 nuevas comunas, duplicando el ARPU en el segundo semestre de 2024.
- Lideré la diversificación del portafolio comercial, desde la conceptualización de negocios adyacentes hasta su escalamiento, representando (+15%) del crecimiento anual y generando UF 5.500 por verticales no tradicionales.
- Transforme modelos de negocio habilitados por redes neutras, fomentando interoperabilidad, flexibilidad y eficiencia en soluciones para clientes institucionales.
- Impulsé nuevos mercados mediante alianzas estratégicas con GTD, Movistar Metrowan y CTR, adjudicando proyectos por UF 10.000 con enfoque en sostenibilidad comercial.

NETLINE AIR SPA

Jefe Comercial Corporativo

2019 – 2022

Responsable de la estrategia comercial corporativa para soluciones de telecomunicaciones inalámbricas, voz sobre IP, plataformas móviles e IoT industrial:

- Consolidé un crecimiento promedio del (+20%) en ventas en 18 meses, gracias a la optimización de procesos y la consolidación de un equipo comercial de alto desempeño.
- Incrementé (+126%) el plan comercial anual con un equipo donde el 90% superó sus metas durante tres trimestres consecutivos, consolidando una cultura orientada a resultados.
- Duplicamos el ARPU promedio en 2021, fortaleciendo el valor de cada relación comercial y la rentabilidad del negocio.
- Reduje los ciclos de venta en 15% mediante la estandarización de procesos, mejoras operativas y foco en eficiencia transversal.
- Integré tendencias de ventas y recomendé estrategias que aumentaron ingresos en 12%
- Diseñé e implementé programas de formación en ventas consultivas, negociación y cierre, logrando un aumento (+30%) en el ratio de conversión del equipo en el segundo trimestre tras su implementación.

ENTEL PCS TELECOMUNICACIONES S.A.

Subgerente de Ventas Empresas

2011 – 2015

Responsable de estrategia y operación comercial del Canal Directo para Grandes Empresas (Región Metropolitana), liderando crecimiento, posicionamiento y excelencia postventa.

- Lideré un equipo de 33 personas, incluyendo 3 jefaturas, 30 ejecutivos comerciales y 1 analista, logrando alta eficiencia operativa y cohesión estratégica.

- Asumí posteriormente la responsabilidad sobre los negocios Fijos y Móviles de Entel S.A. para Grandes Empresas en la RM, dirigiendo la gestión comercial del Canal Directo con un mix estratégico de Grandes Cuentas y Empresas.
- Lideré la integración comercial durante la fusión de Entel PCS y Entel S.A., alcanzando (+120%) de cumplimiento del plan de ventas en el trimestre de transición.
- Gestioné fuerzas de ventas de especialidades distintas (fijo y móvil), logrando un incremento del (+25%) en ventas móviles durante el primer semestre post-fusión.
- Implementé alianzas con partners tecnológicos como Samsung, Nokia, Motorola y Cisco, logrando que el 80% del equipo alcanzara nivel 'excelente' en evaluaciones de desempeño.
- Aseguré el churn en (-12%), mediante estrategias de retención basadas en cohesión y conocimiento multiservicio.
- Gestioné campañas de renovación y cross-selling, logrando una tasa de permanencia del 87% en clientes Grandes Empresas con contratos próximos a vencer.
- Lideré iniciativas comerciales para grandes empresas, logrando un incremento sostenido de ventas (+15%) y superando el (+126%) del plan anual mediante estrategias multiservicio y acuerdos clave, incluido el contrato con Enjoy Group por UF 400 mensuales durante 3 años.

Jefe de Ventas Empresas

2008 – 2011

responsable comercial de la región metropolitana para el segmento grandes empresas, liderando equipo de 14 ejecutivos y cartera de 1.200 clientes.

- Fortalecí el canal de ventas con un programa de upskilling (CRM), aumentando el ratio de conversión en (+30%) y certificando al 100% de líderes en venta consultiva y servicios de valor agregado.
- Implementé acciones de intervención temprana basadas en análisis de datos, reduciendo en (-22%) la tasa de fuga en cuentas de alto valor.
- Formé y lideré un equipo de alto rendimiento que logró (+130%) de cumplimiento promedio de metas comerciales trimestrales, convirtiéndose en referente dentro del Canal Directo.
- Los ejecutivos destacados obtuvieron un 100% de satisfacción en la encuesta Adimark, posicionándose como líderes en experiencia de cliente y calidad de servicio.
- Gracias a su alto desempeño, el 30% del equipo fue promovido a roles estratégicos dentro de la compañía, consolidando al grupo como semillero de talentos en la organización.
- El equipo se convirtió en grupo aspiracional para otras gerencias, lo que impulsó mejoras en desempeño y prácticas de liderazgo transversal en áreas comerciales.
- Implementé mentorías internas que redujeron el tiempo de adaptación de nuevos ejecutivos en un 35%, acelerando la consolidación de talento y fomentando la cultura de excelencia.

ANTECEDENTES ACADEMICOS

Ingeniero Electrónico, Universidad de Santiago

Evaluación de Proyectos, Pontificia Universidad Católica, 2002

HABILIDADES

- Diseño e implementación de estrategias comerciales sostenibles
- Dirección de equipos multidisciplinarios de alto desempeño
- Apertura y expansión de nuevos mercados
- Definición de KPIs alineados con objetivos estratégicos
- Estructuración de procesos comerciales a nivel de sucursales
- Liderazgo transformacional, influyente y sistemático
- Gestión de márgenes, rentabilidad y crecimiento sostenible
- Facilitación de sinergias interáreas y transformación organizacional
- Orientación a resultados con foco en innovación y mejora continua
- Compromiso con culturas organizacionales exigentes y respetuosas
- Buen Manejo de Conflictos

INFORMACIÓN PERSONAL:

Nombre Completo Claudia Gaete Saldaña

R.U.T. 10.514.261-7

Nacionalidad Chilena

Estado Civil Divorciada