

Andrés Valdés Carmona

Pasaje Berna 4217-C. Lo Barnechea. Santiago

(02) 2426833 (08) 8654456

avaldes@hotmail.com

Ingeniero Comercial, MBA, 38 años, casado y 2 hijos, con 14 años de experiencia en el área comercial de consumo masivo. Además experiencia en dirección general de ventas, apertura y desarrollo de nuevos mercados, desarrollo de productos y comunicación, supervisión y motivación de equipos. Conocedor del mercado nacional y latinoamericano.

E X P E R I E N C I A P R O F E S I O N A L

Empresas Milano S.A.

2001 al presente

Santiago

Subgerente de Ventas. Responsable por el volumen de venta, rentabilidad, market share de la Div. Alimentos de Empresas Milano, para el canal tradicional, mercado equivalente a MUS\$50.000.- año. y administración de política de precios. Actualmente lidero una fuerza de ventas y merchandising de 60 personas aproximadamente y manejo de diversas herramientas de gestión como Category Management, VMI, SAP.

Anteriormente administré el canal Supermercado y Tiendas de Conveniencia de la Región Metropolitana. Responsable de las negociaciones anuales con las cadenas, administración del presupuesto de venta y manejo de políticas de trade marketing.

Durante el 2001 y por un período de 5 meses, lideré el proyecto de fusión y reestructuración de la fuerza de venta, a nivel nacional, (sistemas de venta, cartera de clientes, mix de producto eficiente, etc.), para Milano.

Además en esta posición he liderado diversos proyectos nacionales tales como, Proyecto de automatización de pedidos de la fuerza de venta, implementando sistema de Palms, proyecto de segmentación de clientes y fuerza de ventas, lanzamiento e introducción de Bebidas Gaseosas, propuesta y reestructuración de nuevos sistemas de venta para otras áreas (venta directa, autoventa y call centres), desarrollo e implementación de diversas herramientas de gestión como Category Management, VMI, EDI, etc.

Industrias McDermond S.A.

1998 - 2000

Viña del Mar

Subgerente de Ventas. Generé y supervisé las políticas de venta, merchandising y administración del mercado nacional. Dirigí 8 agencias regionales de venta, con más 200 personas a cargo entre ejecutivos, administrativos, vendedores y mercaderistas. Administré una cartera de 8.000 clientes, de todos los canales de distribución (distribuidores, mayoristas, detallistas y supermercados), mercado equivalente a MUS\$35.000.- año. Responsable por el volumen de venta, márgenes de contribución, merchandising y la administración del recurso humano, material y económico.

En este período reestructuré todas las agencias de venta, orientando nuestra gestión al canal detallista, en términos de cobertura, logrando aumentar la cartera de clientes en un 30% y aun aumento de ventas del 50% en este canal.

Participé y lideré los planes anuales de ventas de la empresa.

Industrias McDermond S.A.

1994 - 1997

Viña del Mar

Regional Export Manager. Administré directamente y desarrollé el mercado de exportaciones para la región Latinoamérica y el Caribe, supervisando una cartera de más de 20 clientes Importadores-Distribuidores en distintos países. Desarrollé y creé nuevos mercados, pasando de una facturación anual de MUS\$1.000.- a MUS\$12.000.- en 4 años. Generé diversas políticas comerciales de acuerdo a cada país (comunicación y merchandising), desarrollé productos especiales orientados a mercados específicos y participé como expositor en distintas ferias latinoamericanas de la especialidad.

Industrias McDermond S.A.

1992 - 1993

Viña del Mar

Asistente de Gerencia de Ventas. Supervisé la ejecución de procedimientos administrativos de ventas, en coordinación con las unidades de administración, logística y bodega. Participé en la generación de informes estadísticos en apoyo de la gerencia y la elaboración de planes de venta y merchandising mensuales. Colaboré en el mejoramiento del sistema de fijación de metas de venta.

P R E P A R A C I Ó N P R O F E S I O N A L**MBA (Master of Business Administration)**

2004

Universidad de Chile

Diploma en Gestión de Marketing

2003

Universidad de Chile

Ingeniería Comercial

1987 - 1992

Universidad de Valparaíso

Youth for Understanding

1984

Exchange Student

Indianapolis, Indiana, USA.

I D I O M A S**INGLES: Oral y escrito.**