

Mauricio Guillermo Valero Illanes
Nevería 4631, ofc. 501
Las Condes, Santiago
Agosto 2013



Perfil

Profesional con más de 18 años de experiencia en las áreas de Administración General, Finanzas, Ventas, Producto y Marketing en Compañías Multinacionales, con relación directa en Chile y otros países de Latinoamérica, con amplio conocimiento en el mercado de Inversiones, Generación y Administración de Negocios.

Experiencia a cargo de la Gerencia General, manejo de recursos humanos y dirección de equipos comerciales con una importante asignación de presupuesto, orientado a la planificación de P&L y plan de operación anual sobre 120 millones de dólares anuales.

Integrante de una importante red de contactos en el mercado nacional orientado a la generación de negocios tanto en el ámbito Privado como Público.

Luego de participar en la Dirección de compañías transnacionales, en la actualidad me encuentro liderando asesorías a grupos de inversión, family office e inversiones propias en el mercado inmobiliario, minero y financiero.

Para lo anterior lidero un equipo multidisciplinario de profesionales de primer nivel con alto reconocimiento en cada nicho de negocio.

Casado con tres hijos, 44 años de edad y con residencia en la ciudad de Santiago.

Experiencia Laboral

Caval Inversiones

2011 – A la fecha

Socio y Director General

- Responsable de la administración de la empresa y negociaciones con clientes.
- Supervisión del equipo gerencial orientado al desarrollo de proyectos.
 - o Proyecto de Inversión Portuario
 - o Evaluación de yacimientos mineros.
 - o Proyectos de generación energética.
 - o Inversión Inmobiliaria
 - o Asesorías de Gestión Comercial y Financiera.

Tech Data Chile S.A. (Corporación USA)

Managing Director Chile

2007 – 2011

- Responsable de la compañía en Chile ocupando el cargo de Managing Director.
- Planifica Anualmente la compañía y presenta AOP en USA.
- Dirige un Plan de Ingresos por sobre USD125 millones y 135 empleados.
- Dirige y lidera el Equipo Gerencial conformado por profesionales en las diferentes áreas de Ventas, Producto, Finanzas, Operaciones y Sistemas, éste último a nivel Cono Sur.
- Mejora eficiencias a través de la implementación de herramientas electrónicas que llevan a la empresa a facturar más de USD 15 Millones en transacciones electrónicas con un portal web dedicado para ello.
- Responsable por los resultados financieros de la empresa dentro de los cuales lidera el plan de enfrentamiento de la crisis económica vía mejora en costos en iniciativas de ahorros.
- Lidera la incorporación de un Nuevo Centro de Distribución de alta tecnología para la empresa y su posterior Proyecto de nuevas oficinas corporativas.
- Define plan estratégico por áreas, en conjunto con la Vicepresidencia Cono Sur a quien reporta directamente en el extranjero.
- Reporta resultados a casa matriz en USA, vía P&L mensual amparado en US GAAP.
- Responsable del posicionamiento de la compañía y su presencia en Chile.
- Mantiene relaciones de negocios con empresas de Tecnología tales como Microsoft, Hewlett Packard, Toshiba, Lenovo, etc.
- Apoya al área Comercial en el relacionamiento ejecutivo para la presentación de proyectos tecnológicos en grandes empresas y gobierno, tales como Carabineros, Banco Santander, Acuerdo Marco, Subsecretaría de Desarrollo, Banco Estado y otros.

Gerente Comercial

2003 – 2007

- Responsable por Plan de Ventas de USD 100 Millones de dólares anuales.
- Crecimiento en ventas en un 11% respecto del año anterior.
- Dirección de las áreas de Ventas (Ejecutivos de Ventas, Call Center de Televentas), Product Marketing (Product Managers, Especialistas de Venta) y Marketing y Comunicaciones.
- Desarrollo del comercio electrónico, logrando un 10% de la venta Anual. Realiza alianzas con socios de negocios para incrementar el negocio electrónico en forma privada y a través de Chilecompra.
- Participación en Staff Gerencial reportando directamente al Gerente General.
- Area comercial integrada por 42 profesionales que reportan estructurados en Divisiones de Negocios.
- Participación en el AOP (Annual Operating Plan), revisado con casa matriz.
- Lidero Plan de Major Accounts orientado a generar nuevos nichos de negocio basado en alianzas estratégicas. Alcanzo un exitoso crecimiento de un 100% en este plan de negocios.
- Relación con las subsidiarias de Cono Sur, Brasil y Mexico incluidos, en la coordinación de proyectos especiales.
- Desarrollo de un plan de lealtad de clientes a través de comercio electrónico. Programa que logra 3 exitosos años con crecimientos del 25% anual.

Gerente de Marketing

1999 – 2003

- Responsable por el Desarrollo de las Actividades de Marketing y Comunicaciones para los diferentes Vendors que representa la compañía.
- Responsable del Encuentro Cono Sur de Resellers y Fabricantes de IT con la participación de las Subsidiarias de Latinoamérica (Argentina, Uruguay, Perú, Brasil) y más de 400 invitados.
- Manejo y control de presupuestos anuales.
- Generación de rentabilidad para la Gerencia con crecimiento de 15% anual.

Computer 2000 Chile (Consortio Alemán)

1996 – 1999

Jefe de Marketing y Comunicaciones

- Generación de las Actividades de Marketing y Promoción de la compañía.
- Administración de presupuestos orientados a generar rentabilidad.
- Manejo del área de RR.PP.
- Manejo de agencias de Publicidad y Promoción
- Coordinación del plan de medios de la compañía y manejo de presupuestos de Vendors.

Servicios Integrales en Marketing

1994 – 1996

Account Manager

- Responsable del Manejo de la cuenta Telefónica en la externalización de Servicios de Marketing. (Major Account en el negocio de Telcos)
- Planificación y ejecución de grandes eventos, entre ellos la visita del Presidente de España José María Aznar a Chile.
- Responsable del desarrollo y planeación de la participación de la cuenta en ferias Softel 95/96. Coordinación general con todas las divisiones de negocios.

Educación

- Relacionador Público, Especialización en Marketing. Escuela Nacional de Relaciones Públicas, 1988-1991
- MBA Master in Business Administration Universidad del Desarrollo, Santiago Chile. 2006-2008.
- Curso Gerenciamiento para Ejecutivos dictado por Universidad de Harvard en Clearwater, Tampa, USA. Entrenamiento especial para Tech Data University.
- Congreso Internacional de Marketing y RRPP. Islas Canarias, España. Organizado por la Asociación de Marketing de España. 1997
- Conferencia Anual Diplomado en Marketing, Universidad Adolfo Ibañez. Invitación especial del Profesor Fred Wechsler, Santiago Chile 1995.
- Curso de Alineamiento Estratégico (Balanced Scorecard) para Ejecutivos dictado por Consultora Heidrick & Struggles. Santiago, Chile 2004
- Perfeccionamiento en Interpretación de los Estados Financieros para Ejecutivos, Santiago, Chile 2003.

Otros Skills

- Inglés Intermedio, oral y escrito.

Intereses Personales

- Práctica del Ski, organización de viajes de aventura con la familia, práctica de navegación y actualmente en instrucción de golf.

CIPER