

HERNÁN FELIPE HIGUERA CONTRERAS

16.478.144-5

17 de marzo 1987

Mar Caribe #8391, Peñalolén, Región Metropolitana

(02) 7100875 – (09) 84095600

hernanhiguera.c@gmail.com

RESUMEN

Licenciado en Ciencias Económicas y Administración de Empresas de la Universidad Finis Terrae, actualmente alumno titulado de Ingeniería Comercial de la misma institución. Amplio conocimiento sobre Economía, Finanzas, Marketing y Negocios Internacionales. Proactivo, con capacidad de liderazgo y muy comprometido con las funciones que se le han otorgado en las empresas que ha trabajado, con conocimientos amplios para la elaboración de planes de trabajo y su consecución de objetivos, además de un buen desempeño en trabajo en equipo.

ANTECEDENTES ACADEMICOS

Nivel de Estudios	Titulado de Ingeniería Comercial, Mención Marketing, Universidad Finis Terrae. Licenciado en Ciencias Económicas y Administración de Empresas, Universidad Finis Terrae.
Estudios Superiores	Titulado de Ingeniería Comercial, Mención Marketing, Universidad Finis Terrae.
Enseñanza Media	Colegio Alcántara de los Altos de Peñalolén, Avda. Grecia #8797.

ANTECEDENTES LABORALES

Situación Laboral Titulado

Experiencia Laboral

Ejecutivo de Marketing y Ventas Kronox S.A (2012)

Mi labor en Kronox S.A ha sido desarrollar el área comercial de una empresa Pyme, profesionalizándola e implementando planes y estrategias comerciales que permitan aumentar sus ventas y buscar una posición competitiva en el mercado.

Practica Laboral “Banco Santander” (2012)

Durante este periodo asumí 100% la cartera de una ejecutiva ausente, gestionando la captación de nuevos clientes, la administración de la cartera, atención al público, ingreso y curse de propuestas de todo tipo de productos financieros e interpretación de datos financieros.

Captador de clientes agencia “Touch” (2010 – 2011)

Durante este periodo mi labor fue captar nuevos clientes de marcas con productos innovadores, logrando un cambio en la conducta del consumidor, atreviéndose a probar productos nuevos. Periódicamente debía generar informes de venta de los productos, analizando las fortalezas y debilidades del mismo.

Examinador Simce (2008 – 2009)

Esta labor consistía en el monitoreo completo de la actividad, es decir, recepción de materiales, e instrucción de los mecanismos acordes para el buen desempeño de la actividad. Mediante esta experiencia pude reforzar el dominio sobre el manejo de personas, junto con las instrucciones determinadas para guiar a un grupo

Kronox S.A (2005 – 2010)

Durante este largo periodo mi labor fue básicamente conocer las distintas áreas por las que se mueve una empresa. En un comienzo fui derivado al área de operaciones donde aprendí lo fundamental de los puntos críticos en una cadena de valor. Con más experiencia pude emplear y plasmar mi conocimiento realizando una reingeniería total de los procesos empleados en el área operacional, lo que permitió generar información relevante para la toma de decisiones. También tuve la oportunidad de participar creativamente en el cambio de la imagen corporativa de la institución, desarrollando aptitudes comerciales que obtuvieron grandes resultados a corto plazo.

Otros Antecedentes

Manejo de Windows Office, Excel nivel intermedio.
Ingles nivel intermedio.