

MAXIMILIANO TORRES ERRÁZURIZ

INGENIERO COMERCIAL - MBA EN MARKETING - BILINGÜE



CONTACTO

☎ (+56 9) 9883-8346

✉ contacto@maximilianotorres.cl

📍 Hendaya 392, Las Condes,
Santiago, Chile

🌐 www.maximilianotorres.cl

HABILIDADES

- Experiencia en Empresas Multinacionales y Nacionales
- Logro de Objetivos
- Trabajo en Equipo
- Negociación
- Liderazgo
- Comunicación Efectiva
- Marketing Digital

LENGUAJES

- Español (Nativo) Inglés
- Avanzado (Oral y Escrito; 83% Test de Michigan - Instituto Chileno Norteamericano)

REFERENCIAS

Cristián Rozas
Gerente de Ventas - Imperial
Phone: (+56 9) 9218-8905

Nestor Quiroz
Gerente de Ventas - Construmart
Phone: (+56 9) 7648-0337

RESUMEN

Con más de 23 años de experiencia en áreas comerciales y de marketing en empresas multinacionales y nacionales, liderando equipos y proyectos estratégicos. Enfocado en la planificación, ejecución y logro de objetivos, con habilidades destacadas en negociación, desarrollo de negocios y liderazgo comercial.

Desde 2023 - Fundador de **La Gelateria** (www.lagelateria.cl), un innovador emprendimiento de heladería en línea con un modelo de fulfillment, ofreciendo helados artesanales de alta calidad y una experiencia de compra digital optimizada con despachos en 90 minutos.

Apasionado por el deporte, ex-seleccionado nacional de squash, actualmente entusiasta del pádel, tenis y raquetball.

EXPERIENCIA LABORAL

IMPERIAL

2021 - 2025

Gerente de Ventas Sub-Distribución

Responsable de ventas en canal ferreterías nivel nacional. Lidera 23 vendedores y 2 jefes de venta, con una cartera de 1.300 clientes. Vela por el cumplimiento del presupuesto de venta (US 60 MM/año), el margen y la cobertura de ventas en su cartera. Logra año histórico de ventas en el año Marzo 2022. Desarrolla el primer portal B2B exclusivo para ferreteros.

CONSTRUMART

2011 - 2020

Jefe de Ventas B2B

Encargado de las ventas en constructoras y ferreterías para los locales de Las Rejas, Melipilla y Llo Lleo. Lidera 10 vendedores y coordinadores, con una cartera de 250 clientes. Manejo de ventas de USD 1,3MM/mes y análisis de EBITDA. Logra recaudar 1MM/trimestral adicional en facturación por acuerdos comerciales. Negociaciones comerciales con proveedores nacionales e internacionales.

MTS

2009 - 2011

Gerente de Franquicia Metrocuadrado

Franquicia especialista en terminaciones para el hogar perteneciente a la Red Ferretera. Desarrollo de estrategias comerciales y alineamiento de franquiciados. Busca nuevas posiciones para aperturas de locales, logrando 12 nuevos puntos de venta en su gestión. Negociación con proveedores.

ARTEL

2007 - 2009

Product Manager

Responsable de productos escolares y de manualidades con implementación de estrategias de marketing y merchandising. Elabora plan de talleres de manualidades a nivel nacional y plan de acción anual 2008 con la Revista Materia Prima, gestionando publicaciones mensuales.

HENKEL

2001 - 2007

Brand Manager

Responsable de las marcas Loctite Super Bonder y Pritt. Desarrollo de estrategias de marketing y campañas en medios masivos. Relanzamiento exitoso de la marca Loctite Super Bonder, logrando un crecimiento del 125%.

EDUCACIÓN

M.B.A. en Marketing
Universidad Gabriela Mistral

2001 - 2002

Ingeniero Comercial
Universidad Gabriela Mistral

1994 - 2000

Colegio Santiago College

1981 - 1993