

## Contactar

76982310 (Mobile)  
rodrigovaldenegrosotomayor@  
gmail.com

www.linkedin.com/in/  
rodrigovaldenegrosotomayor  
(LinkedIn)

## Aptitudes principales

Ventas complejas  
Aptitudes para hacer presentaciones  
Creación de relaciones

## Languages

Inglés

## Honors-Awards

Figura promisoría  
Puntaje nacional examen TOEIC  
2012  
Puntaje regional examen TOEIC  
2009  
Jefe de Operación de plan de  
emergencia  
Lider de Innovación

# Rodrigo Valdenegro S.

Ingeniero Civil Industrial  
Iquique, Tarapaca, Chile

## Extracto

Ingeniero Civil Industrial de la Universidad Arturo Prat, titulado con distinción máxima. Cuenta con más de 9 años de experiencia profesional, desarrollando su carrera en el rubro de la minería, sector inmobiliario, sector automotriz y en el área de la salud. Hasta noviembre del 2021, se desempeñó como Jefe de Operaciones y Servicios en Centro médico y Dental Redsalud, Iquique, liderando un equipo de 40 colaboradores y obteniendo excelentes resultados en cumplimiento de presupuesto como también de clima laboral. Como hito, el centro logró el mayor aumento en la encuesta de clima en el año 2020, respecto al año 2019.

Cuenta con competencias y habilidades orientadas a áreas de logística y suministro, planificación y operaciones, marketing, mejoramiento de procesos, servicio atención al cliente y con aptitudes para la generación de nuevas oportunidades comerciales. Con sólidos conocimientos computacionales, proactivo, metódico, alta capacidad analítica, trabajo bajo presión, excelentes relaciones interpersonales y trabajo en equipo. Maneja el idioma inglés, oral y escrito a un nivel avanzado (Certificación TOEIC y TOEFL).

---

## Experiencia

### RedSalud CCHC

Jefe de Operaciones y Servicios  
septiembre de 2019 - noviembre de 2021 (2 años 3 meses)  
Iquique, Región de Tarapacá, Chile

Liderar el equipo del centro médico y dental de RedSalud de Iquique compuesto por 47 colaboradores: DM, DO, enfermeras, asistentes dentales, auxiliares de enfermería, recepcionistas, asistentes de servicios y personal externo.

- Dar cumplimiento al modelo de continuidad de gestión operacional a través de reuniones programadas semanalmente, tales como

la reunión de equipo visión global, reunión de planificación diaria con los líderes de área y reunión de desempeño con gerencia y jefatura.

- Realizar la gestión comercial, principalmente la gestión de convenios con aseguradoras, financiadoras, empresas y cajas de compensación.
- Controlar el proceso operacional del centro, como el correcto funcionamiento de aplicativos, autopago, equipamiento computacional, tótems de filas electrónicas, etc.
- En pandemia, supervisar el cumplimiento de aforo en salas de espera, gestionar aplicación de sanitización, funcionamiento del triage, distanciamiento social entre pacientes, dispensadores operativos, entre otros.
- En recepción, monitorear tiempos de espera en fila, aplicación de procedimientos, bajar scripts asegurando compresión y coordinación de turnos de recepcionistas y asistentes de servicios en área dental y médica.
- En infraestructura, supervisar el avance y la gestión de autorizaciones de SEREMI, mantenciones correctivas, alternativas de proveedores, mantención de equipos críticos(ascensor, aires acondicionados, compresores de aire, grupo electrógeno y pozo de reserva de agua)y asegurar retiro de residuos peligrosos.
- En calidad, velar por el cumplimiento de indicadores, informe trimestral de encuesta de satisfacción de pacientes y correcta aplicación de checklists.
- En ventas, revisión de resultados semanales del centro y generar planes de acción en las desviaciones detectadas para dar cumplimiento al presupuesto. Revisión de oferta médica y dental junto a los directores de área. Revisión de proyectos de nuevos servicios.

## NORDIC LIGHTS®

### Product Manager

abril de 2018 - abril de 2019 (1 año 1 mes)

Chile

# Liderar la línea de productos Nordic Lights desde la importación hasta el servicio de post venta, logrando insertar el producto en el mercado de Chile y Peru.

#Participé de capacitación del producto en fábrica de Nordic, en Pietarsaari, Finlandia, en el mes de agosto del 2018. #Comunicación directa en ingles con proveedor mediante llamada, correos y visitas a clientes.

# Realizar capacitaciones a clientes internos y externos, programando visitas semanales en las distintas succursales del país (Iquique, Antofagasta,

Calama, Copiapó, Santiago, Concepción) y de Perú (Lima), entregando asesoría técnica a la fuerza de ventas, como así también al cliente final.

- # Mantener stock de los productos en catálogo.
- # Creación de catálogo de productos de mayor rotación y fichas técnicas respectivas.
- # Desarrollo e introducción de nuevos productos al mercado.
- # Se importaron nuevas líneas de productos, serie Go, obteniendo excelentes resultados en sector forestal y agrícola.
- # Potenciar la marca en las distintas plataformas web (Linkedin, Twitter, website).
- # Realizar estudio de mercados en zonas donde el producto no tiene participación.

## Derco

Jefe de control de gestión

junio de 2016 - agosto de 2017 (1 año 3 meses)

Iquique, Chile

- # Elaborar informes de ventas y proyecciones mensuales para la gerencia general de sus dos principales líneas de negocios (sector automotriz e inmobiliario), liderando ambos equipos de ventas y aportando en el desarrollo de nuevas estrategias de marketing para la captación de nuevos clientes.
- # Para la CES Derco Center Stop, se mejoró el ranking de la concesionaria que se ubicaba en el último lugar a nivel nacional(40/40) en junio 2016, logrando el 8º lugar en Mayo 2017(Meta periodo: Top Ten).
- # Para Inmobiliaria De Vivar, mejoramos el volumen de ventas en un 500% promedio mensual. En el primer trimestre del 2017, logramos vender el total de unidades vendidas el 2016 y con proyecciones de triplicar el nivel de ventas en comparación al año anterior.
- # En ambas líneas de negocios, desarrollé planes de medio en prensa escrita y marketing digital, en base a estudios de mercados que realicé en la ciudad.
- # Participé activamente en la reestructuración de las salas de ventas(entorno y equipo), mejorando así la experiencia vivida por el cliente en piso.
- # Anexo a las actividades mencionadas, desarrollé importaciones desde China para nuevos negocios del dueño del holding, trabajando en la preparación del proyecto y proceso de compra e importación de los productos.

## Komatsu Reman Center Chile

Jefe de Planificación y administración

marzo de 2013 - julio de 2014 (1 año 5 meses)

Iquique, Chile

- El objetivo general del cargo consiste en contribuir al logro de los objetivos organizacionales, garantizando una gestión adecuada de las ventas y tiempos relacionados con las distintas etapas del proceso administrativo y operacional. A la vez, debe lograr la satisfacción de los clientes, mediante visitas periódicas, reportes semanales del estado de sus componentes y asegurar el cumplimiento de las fechas comprometidas de entregas.
- Dentro de las funciones principales está el intervenir en la planificación y programación de los trabajos, con el objetivo de dar prioridad a los requerimientos del cliente cuando existen imprevistos en sus respectivas faenas. Como resultado obtuvimos un 92% de nivel de satisfacción con nuestro principal cliente en el FY2013.
- Responsable de liderar e implementar mejoras en el proceso de planificación de la organización. Fui nombrado líder de innovación para sucursal Iquique, trabajando en la administración de SGI y proyectos kaizen(mejora continua).
- Responsable de la seguridad del equipo de trabajo. Como equipo, obtuvimos cero accidentes en el FY2013 que tuvieran relación directa a una falla en el proceso de planificación o control de la producción.

## Komatsu Latinoamérica

2 años 10 meses

### Ingeniero de procesos

agosto de 2012 - marzo de 2013 (8 meses)

Iquique, Chile

- Responsable de monitorear, controlar y mejorar los indicadores de gestión de la compañía de manera transversal, poniendo énfasis principalmente en los tiempos del ingreso de los componentes a la línea, tiempos de evaluación, publicación de presupuestos, gestionar aprobaciones de los clientes y por último cumplir con los tiempos de reparación estipulados para cada línea de trabajo. Para conseguir esto, generamos un Report diario que identifica los componentes críticos en las distintas líneas, alertando así los focos que debemos apuntar y priorizar.
- Realizar evaluaciones de proyectos de expansión de la planta, con el fin de maximizar la productividad y minimizar los tiempos operacionales y administrativos. Se diseñó un flujograma de procesos, con su respectivo manual de procedimiento, el cual indicaba claramente responsables y tareas asociadas al cargo. Este proyecto se denominó "Nueva Hoja de Ruta de trabajo".

### Ingeniero Planificador

junio de 2010 - agosto de 2012 (2 años 3 meses)

Iquique, Chile.

- Responsable de planificar, coordinar y controlar actividades diarias para taller electromecánico, hidráulico y eléctrico. Para conseguir este objetivo, se modificó el modelo de programación y se comenzó a trabajar con planilla en línea, lo que mejoró el acceso a la información y un mayor control sobre las tareas planificadas por la administración y controladas por la operación.
- Gestionar la compra de materiales para la reparación de componentes según demanda proyectada por el plan de mantenimiento anual. lo que llevó a la necesidad de confeccionar una planilla madre, la cual contenía el BOM(Bill of material) por componente, con sus respectivas tasas de cambios proyectado para un periodo de reparación trimestral. Esto logró controlar el "Turn Over" de logística, consiguiendo reducir el inventario y el volumen de repuestos inmovilizado en un periodo de 6 meses, desde un 27% a un 15%.
- Transversal con las áreas de operación, logística y suministro, aseguramiento de la calidad y comercial, para una eficiente planificación y cumplimiento de los trabajos programados. Como planificación, se coordinan reuniones semanales con la participación de todo el equipo, generando un JOIIFUL para su seguimiento, control y medición de cumplimiento.
- Reportar a Gerencia, metas y proyecciones mensuales y presentar planes de acción para lograr el budget propuesto por gerencia.

---

## Educación

Pontificia Universidad Católica de Chile

Diplomado, Gestión de procesos · (2012 - 2012)

Universidad Adolfo Ibáñez

Control de gestión, Gestión · (2010 - 2011)

Universidad Arturo Prat

Ingeniero Civil Industrial, Mención Gestión · (2003 - 2008)