HÉCTOR GUTIÉRREZ IBACACHE

Gerente Comercial | Subgerente Comercial | Jefe Zonal | Jefe de Ventas

Liderazgo Comercial en Consumo Masivo y Retail | +56 9 9577 7915 | hagutierrezi@uc.cl | linkedin.com/in/hgutierrezibacache

Disponibilidad inmediata

PERFIL PROFESIONAL

Líder comercial con 19 años de experiencia en consumo masivo y retail en Coca-Cola Embonor y Walmart Chile. Especialista en gestión comercial y de ventas en canal tradicional, HORECA, mayorista, canal moderno y cuentas clave, con foco en ejecución en punto de venta, crecimiento de market share y desarrollo de equipos de alto desempeño. Aumenté el market share de cervezas de 18% a 32%, elevé la calidad de ejecución en punto de venta de 34% a 97% y gestioné presupuestos de hasta $4.200 MM anuales. Ingeniero Comercial, Magíster en Gestión Estratégica y Evaluación de Proyectos, Diplomado en Dirección de Ventas (PUC) y MBA en curso. Aplico analítica e inteligencia artificial a la gestión comercial y operacional.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Jefe Comercial Senior, Categoría Cervezas
Coca-Cola Embonor |Región de Ñuble y Biobío | Junio 2023 – Julio 2026

Dirección comercial de la categoría cervezas en la franquicia Concepción (regiones del Biobío y Ñuble): estrategia comercial, cumplimiento de KPIs, presupuesto, expansión de cartera y ejecución en punto de venta, en trabajo conjunto con AB InBev.

- Aumenté el market share de cervezas de 18% a 32% en las regiones del Biobío y Ñuble, sobre el benchmark regional.
- Gestioné un presupuesto de $350 MM mensuales (~$4.200 MM anuales).
- Crecimiento de ventas: +11% en Chillán, +9% en San Pedro de la Paz y +9% en Concepción.
- Administré una cartera de más de 2.900 clientes activos con patente de alcohol en canal tradicional y moderno, expandiendo la base de clientes en +9% anual y el volumen en +4%.
- Elevé la calidad de ejecución en punto de venta de 34% a 97%.
- Implementé un modelo de atención de 2 visitas presenciales por cliente, mejorando cobertura y seguimiento comercial.
- Diseñé e implementé planes comerciales conjuntos con AB InBev, alineando objetivos de categoría a nivel regional.
- Reconocimientos por desempeño en market share y cobertura: Premio Copa América 2024 (EE.UU.) y Premio Lollapalooza 2024 (Argentina).

Jefe Comercial Senior Regional, Multicategorías
Coca-Cola Embonor | Región de Ñuble y Biobío | Abril 2017 – Junio 2023

Dirección comercial de múltiples categorías (bebidas, aguas, jugos, alcoholes y helados) en canal tradicional, HORECA, mayorista, canal moderno y cuentas clave en las regiones de Ñuble y Biobío: planificación estratégica, gestión presupuestaria, expansión territorial y liderazgo de equipos de venta por categoría.

- Gestioné un presupuesto de $310 MM mensuales (~$3.720 MM anuales) en todas las categorías.
- Abrí nuevas zonas comerciales e incorporé más de 40 clientes en territorios costeros y rurales de Ñuble sin cobertura previa.
- Logré un crecimiento de +11% anual en zonas rurales de Ñuble, superando el desempeño histórico de la región.
- Logré 7 promociones internas en mi equipo mediante coaching, feedback continuo y planes de desarrollo individual.
- Rediseñé los modelos de atención y entrega en zonas extremas, mejorando cobertura, frecuencia de visita y eficiencia operativa.
- Coordiné estrategias comerciales conjuntas con CAPEL, Diageo, Guallarauco y AB InBev.

Subgerente Comercial y Ventas
Walmart Chile (Líder) | Concepción, Región del Biobío | Enero 2014 – Abril 2017

Segundo a cargo de tienda, responsable de la gestión comercial y operacional: plan de ventas mensual y anual, rentabilidad, servicio al cliente y control de pérdidas. Lideré a los jefes de sección (sala de ventas, perecederos, cajas, bodega y prevención) y dirigí aperturas de locales Express de Líder desde la planificación hasta la puesta en marcha.

- Logré un crecimiento de ventas de +23% anual sostenido en locales nuevos.

- Reduje las pérdidas en perecederos y abarrotes de 33% a 15%.
- Dirigí la apertura de locales Express de Líder: dotación, estimación de demanda inicial y estabilización de la operación.
- Reduje la rotación de personal mediante liderazgo cercano y programas de reconocimiento interno.

Jefe de Unidad Central de Procesamiento (UPC), Control de Gestión de Tienda
Walmart Chile (Líder) | Concepción, Región del Biobío | Enero 2007 – Diciembre 2013

Control de gestión de la tienda: monitoreo y análisis de KPIs de todas las secciones (recepción, abarrotes, perecederos, electrónica y cajas) para reducir pérdidas y mejorar la eficiencia. Asesoría a la gerencia y jefaturas de ventas con análisis y propuestas de mejora.

- Implementé el sistema de inventario Bin Locator, reduciendo las brechas operacionales a menos de 1,7%.
- Hice seguimiento diario de ventas, compras, mermas e inventarios por sección, detectando focos de pérdida y definiendo planes de acción con cada sección.
- Supervisé la tesorería y las cajas: remesas, bóvedas y cuadraturas bajo políticas estrictas de seguridad y control.
- Walmart Chile me becó para estudiar Ingeniería Comercial y el Magíster en Gestión Estratégica, como reconocimiento a mi desempeño. Fueron 10 años de carrera interna, desde la UPC hasta la Subgerencia.

Docente Universitario Asistente (jornada parcial)
USS | UST | UCSC | Instituto Guillermo Subercaseaux | Concepción | Marzo 2013 – Diciembre 2016

- Dicté cátedras de Matemáticas, Estadística Aplicada, Marketing e Investigación de Mercados.
- Publiqué estudios estadísticos de índole económica en Diario El Sur y Diario La Discusión.

EDUCACIÓN

- **MBA (en curso), Universidad San Sebastián | 2024 – 2027**
- **Diplomado en Inteligencia Artificial Corporativa**, Politécnico de Suramérica (Colombia) | 2026
- **Diplomado en Dirección de Ventas**, Pontificia Universidad Católica de Chile | 2022
- **Magíster en Gestión Estratégica y Evaluación de Proyectos**, Universidad San Sebastián | 2017 | Con distinción
- **Ingeniería Comercial, Universidad San Sebastián** | 2015 | Con distinción
- Cursos: Inteligencia Artificial y Transformación Digital aplicada a los Negocios (USS); Domina la IA con Gemini (Google | Santander X)

COMPETENCIAS

Gestión comercial: Gestión de Ventas, Estrategia Comercial, Go-to-Market, P&L, Control Presupuestario, Forecasting, Gestión de KPIs, Market Share, Sell-in y Sell-out, Cobertura y Distribución Numérica.

Canales: Canal Tradicional, Canal Moderno, HORECA, Mayorista, Cuentas Clave (KAM), Omnicanalidad y E-commerce B2B.

Punto de venta y retail: Ejecución en Punto de Venta, Trade Marketing, Category Management, Planogramas, Apertura de Tiendas, Gestión de Mermas, Prevención de Pérdidas, Control de Inventarios, Gerencia de tiendas, Subgerencia.

Liderazgo: Liderazgo de Equipos de Venta, Coaching, Desarrollo de Talento, Gestión del Desempeño, Líder de equipos de alto desempeño.

Herramientas: Excel Avanzado, Power BI (intermedio), SAP, AS400, CRM, Nielsen, Inteligencia Artificial aplicada a la gestión comercial, programación.

INFORMACIÓN ADICIONAL

Idiomas: Español nativo; Inglés nivel Intermedio.

Licencia de conducir clases B y C | Pasaporte y Visa Waiver vigentes | Disponibilidad para viajar dentro y fuera de Chile.