

Andreas Wiechert von Návay

Paul Claudel 1490, depto 23. Vitacura. Santiago.
+569 9874 98 50 andreas.wiechert@gmail.com



100% de mi =



Ejecutivo
Multisectorial



Relacionador
Lobbista



Desarrollador
de Negocios



Emprendedor
Digital

Experiencia Profesional



Banca
6 años



Retail
5 años



Logística
5 años



Telco
2 años



Imprenta
2 años



Head Hunting
2 años

Competencias Técnicas



Gestión
de P&L



Venta
Consultiva



Recursos
Humanos



Marketing Digital
& Comercio Electrónico

Competencias Personales



Liderazgo
Motivador



Trabajo
en Equipo



Visión
Estratégica



Orientación
a Resultados



Influencia
& Networking

Estudios



Abogado, Universidad Complutense (Madrid), 1991.

Idiomas



Nativo



Nativo



Avanzado



Intermedio

Emprendimiento Personal

> Marketing4Action LLC (marketing digital y comercio electrónico)

> Publicación de varios libros en Amazon (Kindle):

“Predictive Marketing Explained” – 2014;

“3D Printing: An Introduction To The 21st Century Industrial Revolution”;

“10 Best Social Media Sites For Marketing Your Businesses” – 2013

2013 – a la fecha **Equation Partners Executive Search** Santiago, Chile
Socio Consultor

- Responsable de la originación de negocios y de la ejecución de procesos de búsqueda en las áreas financiera, retail, logística y comercio electrónico de la firma.
- Lidera un equipo de un Asociado y un Researcher, en función de la complejidad de la búsqueda.
- ❖ Logra un volumen de negocios por US\$175M el primer año.

2008 – 2013 **Cámara de Comercio de Santiago** Santiago, Chile
Gerente de Servicios Empresariales y de Asuntos Internacionales

- Lidera la unidad gremial con un equipo de 25 personas a cargo, responsable de la captación, fidelización y atención integral de las 1.800 empresas socias.
- Maneja el relacionamiento y la representación institucional con organizaciones públicas y privadas, tanto nacionales como internacionales.
- Impulsa el desarrollo de productos, servicios y beneficios que se insertan en la cadena de valor de las empresas socias.
- Coordina los comités de trabajo sectoriales y participa del comité editorial de la Revista Comercio.
- Supervisa la organización de talleres, seminarios, congresos, ferias y ruedas de negocios.
- ❖ Logra un aumento histórico del 38% en la captación neta de nuevos socios en el periodo de cinco años, así como un crecimiento promedio del 23% de los ingresos el área.

2003 – 2008 **Asociación Logística de Chile** Santiago, Chile
Gerente General

- Lidera un proceso de transformación y profesionalización de la Asociación, formulando propuestas de valor concretas para los distintos segmentos de socios.
- Reimpulsa los trabajos de los distintos comités de trabajo con miras a entregar herramientas y servicios específicos a los socios.
- Define una agenda comunicacional para difundir la importancia de la logística en la cadena de valor de las empresas y promover la contratación de servicios logísticos.
- Establece una agenda de trabajo pública-privada para el sector bajo el alero de la SOFOFA.
- ❖ Crea una sociedad anónima (Consorcio Logístico S.A.), a través de la cuál se canalizan actividades con fines de lucro, complementarios al giro gremial.

2000 – 2002

Entel PCS

Santiago, Chile

Gerente de Negocios Metropolitanos

- Responsable del canal de grandes y medianas empresas así como de sucursales propias en la región Metropolitana, tanto para la venta como la post venta.
- Lidera un equipo de cuatro supervisores de empresas con 40 ejecutivos de venta empresas a cargo y de tres supervisores de sucursales con 85 ejecutivos de atención de clientes a cargo.
- ❖ Logra la más alta participación de mercado en Santiago (42%), la más baja tasa de churn (renuncia voluntaria) de clientes de la industria y la reducción de faltantes de inventario a cero.

1998 – 2000

Empresas Jordan

Santiago, Chile

Gerente Comercial

- Lidera una fuerza de venta de ocho ejecutivos, segmentados por línea de negocio (formularios continuos, offset, láser y outsourcing).
- Responsable de la redefinición del cliente target en base a criterios de rentabilidad y potencial de venta cruzada, concentrándose en sectores de alto volumen, tales como instituciones financieras, empresas de telecomunicaciones y de servicios básicos, multitiendas, instituciones de salud y fondos de pensiones.
- Crea el área de “customer service”, alineando así las metas internas del área de producción y ventas.
- ❖ A pesar de la grave crisis de la industria, logra mantener el nivel de facturación y mejorar los márgenes de contribución, mediante la integración vertical del negocio y la introducción de modernas tecnologías de impresión variable láser y ensobrado.

1996 – 1997

Banco de Chile

Santiago, Chile

Subgerente Banca Privada

- Co-lidera el proyecto de la “banca privada”, cuyo objetivo fue posicionar al Banco de Chile como actor relevante en la captación de inversiones de clientes del segmento socioeconómico ABC1.
- Lidera un equipo de seis banqueros personales y dos asistentes comerciales para atender una cartera de 600 clientes y US\$200MM en AUM's.
- Participa activamente en el desarrollo de productos y servicios en base a la identificación de necesidades de clientes.
- ❖ Logra la implementación del proyecto en plazo y forma, cumpliendo los objetivos de inversiones y colocaciones para el primer año.

1991 – 1996

Deutsche Bank

Alemania y España

Director Banca Privada, Deutsche Bank Madrid (1994 – 1996)

- Lidera un equipo multidisciplinar encargado de crear y desarrollar el departamento de Private Banking en España, en base a las políticas y procedimientos de casa matriz.
- Responsabilidad directa sobre cuatro ejecutivos senior y dos asistentes comerciales.
- ❖ Logra administrar en forma directa una cartera de 200 clientes con US\$160MM en AUM's.

VP Private Banking International, Deutsche Bank Hamburg (1992 – 1994)

- Responsable del Mercado latinoamericano (con especial foco en Argentina y Brasil) y de las demás áreas de habla hispana que son atendidas por DB Hamburgo.
- ❖ Administra una cartera de 600 clientes y US\$500MM en AUM's.

Trainee, Deutsche Bank Hamburg (1991 – 1992)

- Ingresa al banco a través de un programa de trainee de un año de duración, pasando por las áreas más relevantes del banco (banca personas, banca empresas, riesgo y asset management).

Otra información:

14.04.1967

Nacionalidad alemana y chilena.

Servicio militar cumplido.

Casado, tres hijos.