

Francisco García Huidobro Iglesias

Combarbalita 10565, Condominio La Reserva, Chicureo, Santiago, Chile
fgarciah@gmail.com 569-76976900

RESUMEN PROFESIONAL

Ejecutivo bilingüe con mas de 15 años de trayectoria en mercados B2B y B2C en multinacionales de consumo masivo en el Mercado Chileno y Latinoamericano. Experiencia en formación, control y liderazgo de equipos de trabajo multidisciplinarios en Chile y Cono Sur y en el desarrollo e implementación de nuevos productos, marcas y líneas de negocios. Proactivo, con gran capacidad de planificación y enfoque estratégico para el desarrollo de negocios en el largo plazo.

EXPERIENCIA LABORAL

Anker Innovations Ltd

Latam Country Manager, Santiago Chile

Julio 2022 a la fecha

Anker Innovations es una empresa de USD 2,5Billion con presencia en 145 países con sus marcas Anker, Soundcore, Nebula, Eufy y Ankermake. Es la marca N°1 en carga móvil con foco en la innovación invirtiendo más de un 54% de su revenue en Investigación y desarrollo

- Liderar la estrategia de expansión de la compañía dirigiendo y controlando las oficinas de Latam.
- Definición de los roadmaps y estrategias GTM para cada uno de los países de la region

Logros:

- Crecimiento de la marca Soundcore +110% YoY en la categoría Headphones, escalando desde la posición N°11 a N°4 en el ranking de market share (fuente: GfK) en menos de 12 meses y duplicando el EBITDA del negocio, mediante expansión de distribución, estrategia GTM y optimización de portafolio.
- Ingreso a todos los principales retailers de Chile en menos de 12 meses, consolidando presencia en el canal moderno.
- Desarrollo de mercado ampliando la base de clientes y distribuidores en los mercados de Latam.
- Desarrollo de nuevas categorías de productos e introducción de nuevas marcas en la región.

Casa de Moneda de Chile

Chief Commercial Officer & Innovation Lead , Santiago, Chile

Julio 2019 a Julio 2022

Casa de Moneda de Chile es la empresa mas antigua del país, con mas de 276 años de antigüedad y una facturación anual sobre los 35MM de dólares. Tiene 7 líneas de negocios destacando entre sus principales clientes los Bancos Centrales de Chile y Sudamérica y grandes empresas privadas y del estado

- Liderar la estrategia Comercial y de Innovación para reposicionar Casa de Moneda en los mercados locales e internacionales
- Liderar un equipo de 18 personas en las áreas de Venta
- Encargado del proyecto de innovación de la compañía para la generación de nuevas líneas de negocio

Logros:

- Responsable del turnaround de la compañía logrando utilidades durante 2 años, lo que no ocurría desde el 2015
- Lanzamiento de los primeros productos de seguridad digital de la compañía

Spectrum Brands, Inc

Gerente Comercial, Santiago, Chile

Agosto 2017 a Julio 2019

Spectrum Brands®, es un grupo americano de marcas líderes de consumo masivo con una facturación anual de más de 5 billones de dólares, con presencia en 160 países alrededor del mundo. En **Chile** presente con las marcas: **Rayovac/Varta**, **Black+Decker**, **Remington**, y **Stanley** con una facturación anual de US\$20MM.

- Responsable de la estrategia Comercial y Marketing para el reposicionamiento de las marcas Black + Decker, Remington y Rayovac.
- Liderar un equipo de 10 personas en las áreas de Venta y Marketing y un equipo de 150 promotores a lo largo de Chile.
- Encargado del desarrollo e implementación de la división de e-commerce de la compañía.
- Coordinación y liderazgo de los procesos de planificación y compras con casa matriz.

Logros:

- Reposicionamiento de las marcas Black + Decker y Remington mediante la redefinición del portafolio.
- Recuperación de cuentas claves para la categoría de pequeños electrodomésticos: Falabella (+20%), ABCDIN (+113%), Ripley (+119%).
- Crecimiento de un 20% en e-commerce pasando de un 8% a un 18% de la facturación de la compañía.

Netnow Tecnología y Computación S.A./ Acer Group Chile

Country Manager Chile, Santiago, Chile

Octubre 2001 - Agosto 2017

Gerente Comercial Cono Sur, Miami, FL

Netnow es una empresa Chilena que cuenta con la licencia exclusiva de venta y manufactura de la multinacional Acer Group para las marcas **Acer**, **Gateway**, **Packard Bell** e **E-Machines**. Acer es una multinacional con una facturación anual superior a los US 67 BB. En Chile Netnow cuenta con más de 200 empleados y con una facturación anual sobre US100MM.

- Reportando directamente al directorio encargado de liderar las áreas de Ventas, Marketing, operaciones y compras de la compañía liderando un equipo de 30 personas más una fuerza de venta de 180 promotores.
- Responsable de la estrategia Comercial para el reposicionamiento de la marca en Cono Sur y apertura y control de sus oficinas en Colombia, Argentina, Perú y Centro América.
- Diseño y Definición de todo el mix productos, notebooks, tablets, proyectores, monitores para toda la región.
- Encargado de la planificación y coordinación con HQ de la compra y forecast de venta de todos los países de cono sur.

Logros:

- Crecimiento market share en Colombia de un 9% a un 20%, Perú de un 4% a un 10% y crecimiento revenue en Centro América de un 45%.
- Crecimiento en Chile de un 2% a un 21% de share el más alto de la marca en el mundo.

Gerente Comercial, Chile

Octubre 2011 – Marzo 2016

- Responsable de la estrategia Comercial para el reposicionamiento de la marca, ejecución de grandes campañas de marketing y eventos como Festival de Viña, Lollapalooza y La Parva.
- Liderazgo y gerenciamiento de un equipo de 15 personas de las áreas de Ventas, Marketing y Operaciones.
- Desarrollo e implementación del área de e-commerce y tienda oficial online.
- Persona clave con HQ para la definición de portafolio, planificación de compras y campañas de marketing.
- Desarrollo de nuevos negocios de la compañía, Smartphones, Monitores, Proyectores.

Logros:

- Re ingreso a todas las cuentas claves de la compañía, Falabella, Paris, Ripley y Walmart.
- Crecimiento en 3 años de un 2% de market share a un 21% con peaks de 28%.
- Crecimiento 12% YoY durante 7 años.

Gerente Comercial Cono Sur Packard Bell, Santiago, Chile

Octubre 2008 –Octubre 2011

- Encargado de la apertura, liderazgo y control de las oficinas de Argentina, Colombia y Perú.
- Planificación y negociación de compras para todos los países de cono sur.
- Dirección de un equipo de 15 personas de las áreas de Producción, Ventas, Trade y Operaciones.
- Persona clave con HQ (Grupo NEC, Paris) para la definición de portafolio, planificación de compras y campañas de marketing.

Logros:

- Lograr un 18% de market share consolidando la marca como el segundo actor del mercado.
- Crecimiento de un 30% en el EBITDA de la compañía mediante la optimización de procesos y reducciones de costo.

Gerente Comercial, Santiago, Chile

Enero 2003 – Octubre 2008

Gerente Retail, Santiago, Chile

Octubre 2001 – Enero 2003

AT&T Latin America

Product Manager, Santiago, Chile

Septiembre 1998 – Octubre 2001

Multinacional de Telecomunicaciones, líder mundial en conectividad en Fibra Óptica, Internet y Larga Distancia.

- Definición, Desarrollo y tarificación de los servicios de datos de la compañía (enlaces e Internet).
- Negociación con proveedores internacionales para la cotización de proyectos de conectividad para empresas de cono sur.

Logros:

- Crecimiento 12% sobre el Plan durante 3 años.
- Desarrollo del primer ISP virtual en Chile, Directo.cl.

EDUCACIÓN

UNIVERSIDAD GABRIELA MISTRAL, Santiago, Chile

1992 – 1997

Ingeniería Comercial, mención en Administración egresado con máxima distinción.

COLEGIO APOQUINDO, Santiago, Chile

1977 – 1989

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- Ingles Avanzado, Oral, Escrito.
- Computación: Manejo avanzado de Excel, PowerPoint, Word, Internet.
- Actividades de interés: Snowboard, Windsurf, Mountain Bike, Triatlon