

CLAUDIA CECILIA E. BARROS FUENZALIDA

+56968396618 / cbarros@viba.cl

<https://www.linkedin.com/in/claudia-barros-40748283/>

Ingeniero Comercial –MBA PUC, con sólida experiencia en empresas relacionadas a consumo masivo y retail, y más 5 años en empresas industriales ligadas a la construcción, Directora de 2 empresas, Asesor de una Fundación, Profesor de MBAUI. Íntegro conocimiento de búsqueda de propósito en las organizaciones, creación de estrategias internas y de go-to-market en 360°, tanto en compras como en ventas multicanal, gestora de soluciones comerciales completas de diferentes productos y servicios nacionales e internacionales, así como desarrollo de programas de fidelización. Liderazgo en procesos de transformación de negocios y su Cultura, incorporando el concepto de innovación en una forma estructurada utilizado IA. Con un profundo sentido de trabajo en equipo y de desarrollo de personas como fuentes de ventajas competitivas, Certificada como Coach de Liderazgo Inteligente (ICF).

MASISA S.A.

2018 - 2023

Gerente Corporativo de Negocios Comerciales

Responsable de Co-Crear e implementar el Plan estratégico de negocios de MASISA a nivel Mundial, con responsabilidad de las Oficinas comerciales de Chile, Colombia, Perú, Ecuador y USA (hasta 2022) los mercados de Exportación 57 Países. Ventas 800 USDM 2022.

Reorganicé estructuras de Negocio 2018. Cambios en los métodos de gestión "Metodología Células", Incluye trabajo con Operaciones Industriales y Toda la Cadena de Suministros

Implanté el año 2019 del Nuevo Plan de Negocios, lo que implicó: Nueva Política Comercial Go to Market, Plan de Marketing DTC (Directo to Consumer) nueva Política de Precios B2B, B2C, definiendo nuevas metas de contribución de negocios.

Logré aumentar el margen en más de 9 puntos porcentuales ponderados en 5 años (vs. costo plan)

Redefiné la estructura por Organización por Negocio

Lideré el trabajo del Nuevo propósito y la nueva estrategia de negocios reflejada en una nueva identidad de Marca

Sponsor de 5 Proyectos de Transformación, venta on line y Muebles modulares para la Industria Inmobiliaria

Empresas SB

2014 - 2018

Farmacias Salcobrand, Perfumerías PreUnic, Laboratorios Medcell, Holding con ventas de USM 1000

Gerente Comercial Corporativo

Responsable del plan estratégico a cargo de las áreas comerciales, Marketing, Trade Mktg, Experiencia Clientes e Innovación. Además a cargo de la Gte. General del laboratorio farmacéutico Medcell, 20% de las utilidades del Holding.

Reorganicé estructuras comerciales incorporando metodología de trabajo ágiles

Aumenté del Margen bruto comercial desde 2014 al 2017 en 1,2 puntos e incrementé la participación de mercados Nielsen 2,2 Salcobrand puntos cierre 2017 vs. AA, IMS 1,2 puntos vs AA y PU crece. Participación Nielsen de 1 punto vs AA

Lancé de nuevos formatos en Salcobrand Foco Digital e impulsé nuevos canales online para ambas empresas hoy venden Usd\$ 2,5 Salcobrand. Holding #1 evaluación Advantage Group, mejor cliente de parte de una evaluación de sus proveedores.

Lideré los programas de Innovación de ESB, desarrollando nuevos productos y conceptos de creación de marca para Lab Medcell, marcas como: Cluny, Vitamine Life; SVR

Reportes 294 personas: 6 gerencias 2 subgerencias

Supermercados Tottus S.A.

2008 - 2014

Gerente Comercial Productos Gran Consumo y Marcas Propias

2012 - 2014

Estructuré el plan comercial del área, relación con proveedores aumentos de ventas y rentabilidad de cada una de las áreas de productos de Gran consumo, abarrotes comestibles y No comestibles, Líquidos, Productos importados y MMPP Responsable del 52% de la venta del Negocio y la Gerencia de Desarrollo de Marcas propia.

Desarrollé un proyecto de packaging MMPP corporativo Chile-Perú.

Redefiné y contraté al equipo de la nueva área comercial, a cargo 3 gerentes de línea y un total de 30 personas.

Organicé lanzamiento de más de 400 productos de MMPP con participación de 6,5% de las ventas total cadena

Aumento de 0,6 puto porcentuales el margen Front + Back de la PGC,

Gerente Comercial Supermercados

2008 - 2012

Planifiqué el plan Comercial y de Mktg de supermercados Tottus, desarrollando e implementando estrategias de negociación con proveedores, gestión de categorías claves del negocio.

Formé al equipo, definí de prioridades y planes del depto. de gestión de categorías, administración de espacios, prototipos, estrategia de precios de los top 200 sensibles, medición de ejecución de precios en punto de venta, con el objetivo de cumplir con el margen de contribución total del negocio.

Fui la responsable de negocios de Food y NonFood de la empresa: desarrollo del plan de MMPP, estrategia y equipo comercial

Implementé el plan estratégico y táctico de comunicación masiva, punto de venta y planes de lealtad a clientes y no clientes de CMR

Masterfoods Chile Alimentos Ltda

2007 -

2008

Gerente de Ventas Supermercados Chile:

Planifiqué y manejé el Plan estratégico del negocio conjunto con el cliente, definí planes de acción, control de presupuesto y foco en resultados conjuntos de desarrollo de las Categorías en los supermercados.

Desarrollé nuevas unidades de negocio a nivel Cono Sur de nuevas marcas y Coordinación internas de procesos de control con los clientes. A cargo de 13 representantes de venta en Santiago y en regiones.

Clientes: D&S, Grupo Cencosud, San Francisco - Tottus, Monserrat, Sodimac, Bigger, Unimarc, Rendic.

Crecimiento de las ventas en 30% y cumplimiento de utilidades de Chile, con control de presupuesto de clientes y de Contrataciones.

Desarrollé sistema de entrenamiento de ventas al equipo de ventas

Procter & Gamble Chile

2001 - 2006

Trade Marketing Category Manager (BabyCare)

Definí las Estrategias y planes para cada canal de distribución para la marca Pampers, marca que representa el 40% del volumen de la compañía.

Impulsé el relanzamiento e tiempo forma y objetivos en los clientes de toda la marca Pampers.

**Leadership Development Manager
2006**

2005 -

Fui la responsable por el reclutamiento, entrenamiento, y desarrollo de cada una de las personas del área Comercial Encargada de la fusión de GILLETTE y P&G, del área comercial en términos de los procesos de trabajo, entrenamiento de conocimientos de las marcas, alineamiento de condiciones comerciales de ambas compañías, en sólo 6 meses.

**D&S Supermercados
Key Account Manager (KAM)**

2001 - 2003

Manejo estratégico de la relación comercial. Negociación anual, planes de marketing y ventas. A cargo de equipo de Gerentes de Operaciones en tienda.

Otros Antecedentes

Directorio Ursus Trotter S.A. 2018 a la Fecha

Directorio Comercial Vive Sano (MIZOS) 2022 a la Fecha

Asesor /Consultor de Fundación de Egresados de Ingeniería Comercial de la Pontificia Universidad Católica de Chile

2017 finalista de las 3 MEJORES MUJERES EJECUTIVAS de Chile: por Diario Financiero y TVN.

2021 elegida como una de las 100 Mujeres Líderes: por Diario el Mercurio y Mujeres Empresarias.

2019 130 Mujeres del registro de Mujeres directoras para empresas IPSA.

Antecedentes Académicos

2023	COACH CERTIFICADA EN LIDERAZGO INTELIGENTE (ICF USA)
2022	DIRECTORIOS EFECTIVOS: IDdC (Instituto de Directores de Chile – EY)
2012-2014	MBA PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CHILE
1994 – 1997	PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CHILE, FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA Ingeniero Comercial, Titulada con un voto de Distinción
1994-1995	CHAPMAN UNIVERSITY , Orange County California EEUU