

# JULIO TORRES DIAZ



## RESUMEN

Ejecutivo Senior con más de 18 años de experiencia en Dirección General, Desarrollo de Nuevos Negocios y Consultoría en reconocidas compañías multinacionales y locales para industrias B2C y B2B del rubro automotriz, transporte, minería y construcción. Experto en la identificación y penetración de nuevos mercados y oportunidades de crecimiento en la región. Creación y ejecución de planes estratégicos de ventas que se alineen con los objetivos corporativos de rentabilidad y sostenibilidad. Supervisión y gestión de equipos comerciales regionales de alto rendimiento y cultura de innovación. Líder positivo, autónomo, analítico, resiliente, tomador de decisiones y clara orientación a los resultados.

## EXPERIENCIA PROFESIONAL

### TCP CONSULTING CHILE & FRANCIA

**2022 – Actualidad**

Empresa Europea fundada en Francia dedicada proyectos de estrategia empresarial y Sostenibilidad.

#### Director & Gerente General

Responsable de la estrategia, objetivos de crecimiento y rentabilidad, optimizando costos y asegurando el cumplimiento de las políticas. Desarrollar nuevas propuestas y supervisar la calidad de servicio a clientes. Liderando un equipo de 10 personas y reportando al Directorio.

- Desarrollé una estrategia que permitió llegar a nuevas industrias como las sanitarias y minería con negocios de valores por más de 1500 UF.
- Forme el área de Sostenibilidad aumentado el volumen de negocios en un 15% en la industria Sanitaria.
- Lideré las negociaciones y cerré una propuesta de consultoría en estrategia de sostenibilidad de todas las empresas del Grupo Aguas Nuevas en un contrato por más de 900 UF.

### PORSCHE HOLDING

**2017 - 2022**

#### Gerente Volkswagen Chile Camiones & Buses

Responsable del negocio integral con la cadena logística, red de Concesionarios, estrategia comercial, marketing, cumplimiento de budget y negociación con clientes grandes cuentas. Equipo de 50 personas directas e indirectas reportando a CEO de Camiones & Buses y Director de Exportación en Brasil.

- Lideré la implementación de un modelo productivo con fábrica mejorando la disponibilidad en un 43% y ampliando el portafolio de productos en más de un 30%.
- Encabecé una negociación con proveedores de logística y equipos que permitió eficiencia en costo de un 14% y la mejora en tiempos de entrega de hasta un 17%.
- Desarrollé estrategias operacionales y comerciales B2B y B2C aumentando ventas en un 150% promedio anual en el segmento de minería y construcción.
- Logré mejorar de un 4,9% de market share a un 10% aumentando la facturación en más de un 120% y pasando de un 7° a 2° lugar en el ranking de competidores.

## **VOLVO GROUP**

**2012 – 2017**

### **Gerente Desarrollo de Negocios & Business Intelligence**

Responsable de la producción, stock y definición del portfolio de producto. Business Intelligence con el análisis y desarrollo de estrategias comerciales. Responsable de Ingeniería de Ventas con foco en clientes de grandes cuentas. Liderando un equipo directo e indirecto de 20 personas, reportando a VP de Chile

- Implementé un sistema de control de ventas, producción e inventario mejorando la disponibilidad en un 22% y disminuyendo quiebres de stock en un 25%.
- Gestioné un nuevo portafolio de productos en minería aumentando el Market Share de un 8% a 12%.
- Forme el área de Business Intelligence que permitió aumentar clientes y nuevos negocios en un 15%.

## **IFCO**

**2010 – 2012**

### **Gerente Comercial y Operaciones**

Responsable del área comercial y operaciones desarrollando el crecimiento a través de los canales retail, minería e industrial. Equipo de 5 personas y reporte directo a CEO.

- Aumente en un 15% las ventas a través del cierre de negocios con nuevos Supermercados.
- Introduje nuevos productos en la industria agrícola y minería aumentando ingresos en un 9%.

## **GERDAU AZA**

**2005 – 2010**

### **Jefe de Ventas y Planificación de Operaciones**

**2007-2010**

- Lideré los procesos comerciales, estimación de demanda y programa de producción para cumplir con los objetivos estratégicos, lo que permitió disminuir los costos logísticos en un 14%.

### **Jefe de Gestión y Planificación Estratégica**

**2005-2007**

- Lideré la implementación de los Sistemas de gestión ISO 9001, 14001 y OHSAS 18001 logrando 100% de certificaciones. Desarrollo de la Planificación Estratégica con objetivos, kpi's, metas y proyectos.

## **CLARO VICUÑA Y VALENZUELA**

**2003 – 2005**

### **Ingeniero de Proyectos para Codelco Chile División El Teniente y Minera Valle Central**

- Lideré el cierre del Proyecto Recuperación de agua y Reemplazo de la red de tuberías.

## **ANTECEDENTES ACADÉMICOS**

- **MAGISTER EN NEGOCIOS SOSTENIBLES:** Universidad Adolfo Ibañez. Santiago, Chile. 2023.
- **MBA:** Universidad Federico Santa María. Santiago, Chile 2009.
- **INGENIERÍA CIVIL INDUSTRIAL:** Universidad Federico Santa María. Santiago, Chile. 2005.

## **IDIOMA**

Inglés, nivel avanzado.

Portugués, nivel intermedio.

## **INFORMACIÓN ADICIONAL**

Certificación Auditor ISO 9001, ISO 14001 y OHSAS 18001. Fundador de Ruta Azul organización de proyectos sostenibles y rentables de impacto medio ambiental y social.