



# Gonzalo Cifuentes Neira

linkedin.com/in/gonzalo-cifuentes-

Valparaíso, Chile  
11.622.875-0

+56 9 71974802

gonzalo.cifuentes.neira@gmail.com

## PERFIL

Licenciado en Ciencias de la Administración de Empresas, Ingeniero Comercial de la Universidad Uniacc, MBA - Magister en Dirección Comercial y Marketing en IEDE Escuela de Negocios Española, Maestría en Innovación y Emprendimiento Escuela de Negocios Barcelona.

Gonzalo pertenece a la Red Latinoamericana de Emprendimiento e Innovación, generando contenidos y experiencias de Innovación abierta en empresas e instituciones en América Latina, además, es miembro del equipo Mentor del 3iE de la Universidad Federico Santa María, Mentor de Innova + de la Dirección de Innovación y Transferencia de la Universidad Andrés Bello, también he obtenido la Certificación en las Cinco Disciplinas de la Innovación (5DOI) impartidas por el Stanford Research Institute International (SRI) de la Universidad de Stanford, Certificación en la Metodología Design Factory de la Universidad de Aalto Finlandia, Certificación de Mentor de Mentores de la Universidad Mayor y Certificación de la metodología Scrum Master.

Con más de 20 años de experiencia en posiciones de jefaturas y liderazgo en industrias de Retail, Salud, Consumo Masivo, Transporte - Telecomunicaciones y Educación, inspirando y movilizándolo a equipos colaborativos y de alto desempeño al logro de resultados de alta calidad. Agente de cambio, con visión estratégica, balanceando prioridades del negocio y el mercado a corto y largo plazo. Sólidos y comprobados logros, cumpliendo y sobrepasando objetivos, metas e indicadores. Destacadas habilidades de comunicación, dirección, negociación y toma de decisiones con foco en resultados. Pensamiento conceptual con altas habilidades analíticas.

Dentro de su rol de director de Centros de Negocios Sercotec, ha asesorado, acompañado y capacitado a más de 400 Emprendedores, Microempresarios, Start UP y EMT a gestionar y mejorar sus negocios, a través, de la implementación de metodologías de negocios competitivos e innovadoras con programas de desarrollo de emprendimientos dinámicos, para diseñar nuevos modelos de negocios competitivos y digitales que generen nuevos espacios en el mercado.

Me desempeñé en la Gerencia de Innovación de Corfo – Innova Chile en la Dirección de Vinculación y Servicios, entregando beneficios al portafolio de más de 800 emprendedores y pymes con desarrollo de proyectos innovadores de las distintas industrias y sectores económicos del país.

<https://www.corfoconecta.cl/>

Profesional con formación en distintas áreas académicas (Ing. Comercial, MBA - Innovación), lo cual ha permitido desarrollar una amplia destreza en la conformación y liderazgo de equipos de alto desempeño, con involucramiento en las distintas áreas funcionales de la empresa. Fuerte orientación a la planificación, organización y control de resultados en función de los objetivos. Además, destacados y reconocidos resultados comerciales con un excelente clima laboral certificado por GPTW Chile.

He desarrollado roles de ejecutivo comercial, KAM, jefe y director Comerciales. Gran capacidad de pensar analítica y estratégicamente, de unificar voluntades tras un objetivo común y de traducirlo en resultados.

Actualmente me desempeño como Gerente Red Asistencial Digital Fortalece Pyme de Corfo

## FORMACIÓN

2016 - 2018

### **Escuela de Negocios Barcelona**

-MBA, magíster en Innovación y Emprendimiento

2006 - 2015

### **Universidad Andres Bello – IEDE Escuela**

-MBA, magíster en dirección comercial y

1990 - 1996

### **Universidad Uniacc.**

administración de empresas  
Ingeniero Comercial.

## CERTIFICACIONES

-Certificación Norma Chilena NCH 2728.

-Certificación de Calidad ISO 9001.

-Certificación Modelo de Negocios de Centros de Desarrollo Empresarial Sercotec.

-Certificación Cinco Disciplinas de la Innovación SRI (Stanford University).

-Red de Ecosistemas de Emprendimiento Latinoamericanos (Universidad del Desarrollo).

-Red de Educadores de Emprendimiento en Latinoamérica.

-Red de Mentores Internacional 3iE Universidad Técnica Federico Santa María.

-Certificación en Metodologías Agiles Scrum Máster.

-Certificación en Fundamentos de Scrum.

## EXPERIENCIA

2022- a la fecha.

### **Universidad Viña del Mar – Corfo**

#### **Gerente de Proyecto**

#### **Red Asistencial Digital Fortalece Pyme**

#### **San Antonio - Casablanca**

#### **Principales Funciones:**

-Coordinar el diseño e implementación de la planificación estratégica del Centro, en conjunto con la Universidad Viña del Mar - Corfo.

-Coordinar y planificar las actividades del centro junto al equipo en función los de manuales operación y lineamientos entregados por la Universidad de Viña del Mar y Corfo

### **Corfo – Gerencia de Innovación – Innova Chile**

#### **Dirección Vinculación y Servicios**

#### **Principales Funciones:**

Crear alianzas, conexiones y vinculación con el Ecosistema de Emprendimiento e Innovación Nacional.

### **Club de Innovación**

#### **Key Account Manager Innovation**

#### **Principales Funciones:**

Crear alianzas y negociaciones.

Acercamiento con las marcas principales del mercado, con el fin de establecer estrategias de crecimiento y desarrollo a largo plazo.

Análisis del comportamiento portafolio a de la cartera de clientes asignada Entel – Codelco – AMSA – Pricing, de nivel Corporativo para determinar las estrategias que promuevan el incremento de la Innovación abierta corporativa, y cumplimiento de los KPIs.

Seguimiento y ejecución de las campañas más importantes para las categorías.

### **Grupo de StartUps**

#### **Factor de Confianza SPA – ABC Consulting SPA – Capacitarte Chile SPA –**

#### **TalentYou SPA – El Club de los Emprendedores SPA**

#### **Director**

#### **Principales Funciones:**

Análisis del comportamiento portafolio a nivel región para determinar las estrategias que promuevan el incremento de las ventas de los proveedores en todos los países para lograr el cumplimiento de los KPIs. Seguimiento y ejecución de las campañas más importantes para las categorías.

2016-2020

### **Sercotec –**

#### **Centros de Negocios Sercotec**

#### **Director Centro de Negocios**

#### **Principales Funciones:**

Coordinar las acciones del Centro, en conjunto con la Dirección Regional, desarrollando vinculación territorial que permita disponer de una oferta de servicios diversa para los clientes, buscando la generación de impacto económico en la zona.

-Coordinar el diseño e implementación de la planificación estratégica del Centro, en conjunto con SERCOTEC.

-Coordinar y planificar las actividades del centro junto al equipo en función los de manuales operación y lineamientos entregados por SERCOTEC

-Implementar y asegurar la correcta prestación de servicios a los clientes,

2010-2016

**Duoc UC**

**Director del Centro Innova Duoc UC**

**Coordinador de Programa de Emprendimiento e Innovación**

**Principales Funciones:**

Desarrollo, seguimiento y evaluación de las acciones de vínculo con el medio, acorde a los objetivos plasmados en el Plan Estratégico de la Institución, alianzas, convenios y acuerdos colaborativos con los distintos agentes del Ecosistema de Emprendimiento e innovación nacional, en base a tres líneas estratégicas que facilitan la identificación, clasificación y registro de las acciones y actividades formales y permanentes de interrelación con el entorno: Vinculación Académica con el Medio, Extensión y Comunicación Estratégica e Innovación.

1996 - 1999

**Gillette Chile LTDA.**

**Key Account Manager Canal Tradicional y Moderno**

**Principales Funciones:**

Diseño y definición de soluciones de negocios con impacto en el rol de competencia- cliente- proveedor y buscando maximizar rentabilidad e ingresos del negocio, que se traduzcan en ahorros de presupuesto y optimización de los KPIs asignados, considerando las tendencias del mercado y su evolución tecnológica, todo esto basado en los lineamientos y políticas definidas por la empresa

1999 - 2001

**Nestlé Chile.**

**Key Account Manager Canal Tradicional y Moderno**

**Principales Funciones:**

Establecimiento de acuerdos comerciales y cierre de negociaciones, controlando las variables de negociación. Elaboración de negocios respetando las premisas financieras. Reportes regulares y negociación de las condiciones de provisión con la casa matriz en el exterior. Negociación de acuerdos de niveles de servicio para la entrega de servicios y acuerdos cliente -proveedor. Definición de esquemas de fidelización para controlar el Churn.

2001 - 2003

**Johnson & Johnson Medical.**

**Key Account Manager**

**Principales Funciones:**

Comercialización y distribución de la cartera de soluciones, productos y/o servicios que ofrece la organización en sus diferentes verticales de negocios. Identificación en cuentas claves de necesidades y oportunidades para la integración de nuevas tecnologías. Desarrollar estrategias y planes de desarrollo en las cuentas asignadas y/o captación de nuevas. Crear y desarrollar oportunidades en cuentas corporativas. Gerenciar la relación del cliente con la organización en los aspectos que correspondan al área comercial, técnica, financiera y operativa

2002-2004

**Bellsouth Comunicaciones**

**Jefe Zonal de Ventas**

**Regional**

**Principales Funciones:**

Definición, desarrollo y establecimiento de políticas comerciales y campañas de ventas, para el segmento corporativo y residencial. Diseñar y liderar negociaciones para concretar alianzas estratégicas, que permitan fortalecer el portafolio de la empresa y la expansión en nuevos canales comerciales. Diseño comercial para negocios especiales, productos, servicios o soluciones para el segmento corporativo a nivel nacional. Diseñar y liderar entrenamientos a todos los canales.

2004-2007

**Telefónica CTC Chile -**

**Movistar Jefe Zonal de Ventas**

**Regional**

**Principales Funciones:**

Diseño de estrategias de ventas y gestión para toda la cartera nacional de clientes residenciales y corporativos, con relación al portafolio de HFC, FTTP, Inalámbrico, GPON, Nodos de Acceso Dedicados, Telefonía y TV TDH. Diseñar nuevos modelos o estructuras comerciales. Ejecutar y analizar estudios de mercado y monitoreo de la competencia, con la finalidad de evaluar estrategias de mercado para los productos de la empresa a nivel corporativo y residencial.

— **EXPERIENCIA EN DOCENCIA UNIVERSITARIA** —

Docencia de pregrado y Postgrado en áreas de Negocios e Innovación en Universidad Andrés Bello, Universidad de las Américas, Universidad de Viña del Mar, Universidad Santo Tomás, Universidad de Chile, Universidad Central y Tecnológico de Monterrey México.

— **MOTIVACIONES** —

Valoro la formación y crecimiento continuo, con un proyecto sólido orientado a la autoformación profesional y personal. Ejecutivo senior con gran capacidad de trabajo, responsable, comprometido, capacidad crítica y de análisis, con experiencia en trabajo en grandes equipos, flexibilidad y adaptabilidad, marcado interés por la innovación, creativo, capaz de generar en el lugar de trabajo y en su equipo, un sentido, un propósito, propiciando un clima participativo.