

ROBERTO ANDRÉS RAMÍREZ CROUCHETT

GERENTE DE INVERSIONES

PERFIL

Profesional estrategia de negocios multisectoriales con amplia experiencia en ventas, marketing y operaciones; enfocado en la maximización de márgenes y generación de valor. Especialista en liderar equipos comerciales de alto rendimiento. Capacidad comprobada para transformar datos en estrategias rentables. Destaco por mi capacidad de negociación, tenacidad y enfoque en la mejora continua de procesos.

EDUCACIÓN

- Universidad Internacional de Cataluña, Barcelona (España). Executive Master Business Administration (MBA).
- Universidad Federico Santa María (Chile) Ingeniero Civil Industrial especialidad en Evaluación de Proyectos.
- Armada de Chile (Chile) Oficial de Marina 5° año Ingeniería Naval Eléctrica.

EXPERIENCIA

Abril 2026 a la fecha	IPSFA - Gerente de Inversiones • Dirigir la formulación y ejecución presupuestaria anual de la Gerencia. • Elaborar y proponer políticas de inversión, evaluar viabilidad e implementar nuevos proyectos de inversión. • Maximizar la rentabilidad y eficiencia de 5 Unidades de Negocio.
Octubre 2022 - Marzo 2026	ASESOR COMERCIAL Y KAIZEN • Diseño y ejecución de la estrategia de lanzamiento y crecimiento de servicios de calidad de vida y productos digitales (Radical fitworks). • Industria automotriz: Capacitador de Kaizen, gestión de negocio y optimización el modelo comercial y pos venta (Calleghari y Depetris). • Dirección de la estrategia de penetración del negocio de pallets (HDPE) para la industria logística en Chile (Artospa). • Maximización de la rentabilidad y posicionamiento de negocio fitness para su posterior venta (Dmoov).
Mayo 2021 - Septiembre 2022	UMS CHILE - Gerente Comercial • Responsable de la utilidad neta. Venta de insumos, venta de equipos médicos, venta de servicios móviles de arriendo de equipo, licitaciones públicas y privadas. Clientes objetivo hospitales públicos y clínicas privadas todo Chile. Casa Matriz en Estados Unidos. • Líder del proceso de reingeniería realizando cambios comerciales y organizacionales para mantener el crecimiento de la compañía en medio de la Pandemia. • Expandió el negocio en la zona sur del país; creó y desarrolló nuevos productos y servicios.

Septiembre 2018 - Diciembre 2019	AUTOMOTRIZ PORTILLO (CONCESIONARIO NISSAN) - Jefe de Sucursal DyP Nissan • Responsable del resultado operacional de desabolladura y pintura marca Nissan. Reparación 200 vehículos mes. • Gestor de compañías de seguro. Relación directa con Nissan Chile. • Optimizo los procesos de producción, mejora continua, cambios organizacionales y mejoré relación comercial con aseguradoras.
Junio 2017 - Agosto 2018	CONCESIONARIO NISSAN MACIAS Master Kaizen y Gerente Pos Venta • Responsable utilidad neta de servicio técnico, desabolladura y pintura y venta de repuestos canal mayoreo y retail. • Incremento venta 60% en taller de servicio técnico. • Incremento venta 30% en Taller de desabolladura y pintura • Aprobación nota máxima Certificación Internacional Nissan.
Junio 2016 - Mayo 2017	ASESORÍA Consultor Independiente Asesoría internacional • “Licitación concesión de puerto marítimo La Unión en El Salvador”, Centroamérica.
2014 - 2016	EPYSA, CHILE (Empresa líder en venta de repuestos y accesorios para el transporte de carga y pasajeros.) - Gerente de Ventas Zona Centro • Responsable utilidad neta de 10 tiendas, mejorar la satisfacción de clientes, optimizar gestión de inventario. Identificar nuevas oportunidades de negocio, innovar en el mix de productos. • Crecimiento ventas 15%. • Incremento 3% de margen de contribución con nuevo modelo de negocio. • Implemento y puso en marcha 5 tiendas nuevas con nuevo formato de negocio.
2009 - 2014	AGROINDUSTRIAS LOS ALPES, EL SALVADOR. (Procesamiento de café y exportación, huevos, hortalizas, miel) - Gerente General • Responsable utilidad neta, planificación estratégica plan quinquenal. Establecer Alianzas estratégicas. • Incremento rentabilidad del negocio 30%. • Estableció alianza/convenio producción de hortalizas Walmart. • Abrió mercado de compra y procesamiento de café de otros productores. • Creador de alianza estratégica para exportar café al mercado europeo.

2004 - 2008

GRUPO Q, EL SALVADOR. (Venta de vehículos con presencia en toda Centroamérica. Representante de 13 marcas.) - Gerente Comercial País Post Venta

- Responsable de la utilidad neta, negociación compañías de seguros, a cargo de servicio técnico, desabolladora y pintura; 300 órdenes diarias en servicio técnico, 250 órdenes mensuales en desabolladora y pintura. A cargo de 7 sucursales y 180 personas.
- Incremento las ventas 40% en los servicios de post venta.
- Incremento el margen de contribución 4% aplicando procesos de mejora continua y mejores prácticas.
- Obtuvo la primera Certificación Internacional Nissan en Latinoamérica.

2000 - 2004

AGROINDUSTRIAS LOS ALPES, EL SALVADOR. (Producción de café y huevo) - Gerente Comercial y Ventas

- Responsable de la utilidad neta, crear y proponer nuevos negocios, realizar alianzas estratégicas, desarrollar nuevos canales de venta, mejorar márgenes de contribución. A cargo de 80 personas.
- Incremento la producción de café en 40%. Implemento fábrica procesadora de café. Alianza café Starbucks.
- Incremento la venta de huevos en 70%. Apertura de nuevos mercados y canal Horeca.

1985 - 1995

ARMADA DE CHILE - Oficial de la Escuela Naval con estudios superiores en Ingeniería Eléctrica

- Liderar equipos de trabajo, asegurar el correcto funcionamiento de equipos y maquinaria para la navegación, supervisar mantenimiento preventivo y correctivo en los astilleros y maestranzas navales.
- Oficial a cargo de los sistemas eléctricos del Destructor Almirante Riveros. Navegación de Intercambio con Armada de Estados Unidos. Base de Operaciones Valparaíso.
- Oficial a cargo de la maquinaria y sistemas de Ingeniería del buque Patrullero Micalvi construido en Chile. Base de Operaciones Puerto Williams.