

Saverio Javier Atria Rubio

Rut: 22.758.508-0 (Residencia definitiva)

Nacionalidad: Italiana y Venezolana

Fono: +56 9 91567884

Mail: saverio.atria@gmail.com

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/saverioatriarubio/>

Ingeniero Industrial con MBA en la Universidad Adolfo Ibáñez y más de 18 años de experiencia en dirección comercial, gestión proyectos y desarrollo de negocios con amplia trayectoria en empresas multinacionales y nacionales.

Experto en la ejecución de grandes proyectos, rentables y replicables en el tiempo, destacando su eficiencia en la optimización de costos, implementación y puesta en marcha. Constante búsqueda de nuevos negocios y proyectos con el propósito de maximizar los ingresos de la compañía.

Alta capacidad de análisis y planificación para la obtención de resultados. Autónomo y con habilidades de liderazgo en la creación y manejo de equipos multidisciplinarios. Destaca su resiliencia, proactividad y alta orientación al logro. Inglés intermedio alto.

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

2018 – 2020 **Empresa:** Aguas Andinas – Santiago, Chile.

Cargo: Subgerente Comercial EA (Chile)

Reporta: Gerente Comercial EA (España) y Gerente de Gestión y Talento (Chile).

Logros destacados:

- Se responsabilizó por la promoción y venta de programas formativos hechos a la medida, con el propósito de potenciar las competencias del talento interno y externo de la compañía en materia del agua y medio ambiente; así como el liderazgo de la gestión y ejecución de cada proyecto.
- Manejó el P&L del departamento, identificó oportunidades de negocio y desarrolló nuevos productos, logrando obtener un crecimiento del 15% en las ventas de los programas del 2019.
- Dado el contexto “Estallido social y pandemia” re-diseñó todos los programas formativos y consiguió que se vendiera e iniciara el [Máster en tecnología y gestión del agua \(edición 2020-2021\)](#), incluso superando el KPI de inscritos en un 20% con respecto a la edición anterior, logrando incrementar las ventas de la Escuela y la continuidad del Máster.
- Dirigió y creó más de 5 alianzas estratégicas de largo plazo con instituciones gubernamentales (Chilevalora) y universidades (DUOC, UAI, UFSM, Inacap, UPC - España) para el desarrollo de nuevas iniciativas, como por ejemplo el proceso de certificación de perfiles laborales en el sector del agua a nivel nacional, logrando que Aguas Andinas sea la primera sanitaria del país en certificar competencias laborales a más de 300 de sus trabajadores.
- Lideró la coordinación de la publicación del caso de estudio [“Going Circular...”](#) a nivel global, en alianza con dos instituciones prestigiosas de USA, Harvard T.H. Chan School of Public Health y Planetary Health Alliance. Caso cuyo propósito era contar una historia de salud planetaria en Chile, el cual podrá ser usado por instituciones y universidades de todo el mundo para programas formativos.
- Durante 6 meses lideró la implementación del módulo “Learning” de SAP SuccessFactor para toda la compañía y sus filiales (+1800 trabajadores), logrando que el 90% de las capacitaciones fueran en formato online.
- Lideró el proyecto de digitalización y registro de la formación histórica de los últimos 10 años de la compañía para todos los trabajadores; impulsando uno de los pilares estratégicos más importantes para la empresa, la digitalización.

2012 – 2018 **Empresa:** Universidad Adolfo Ibáñez – Santiago, Chile.

Cargo: Gerente de Cuentas Claves– Ventas Corporativas.

Reporta: Director de Ventas Corporativas.

Logros destacados:

- Enfocado en la venta consultiva, dirigió la estrategia comercial de las cuentas claves relacionadas con los rubros de servicios básicos, consumo masivo, banca, farmacéutica y telecomunicaciones, logrando aumentar la cartera de clientes en un 20% YOY, así como el crecimiento de un 10% en nuevos productos.
- Estableció la planificación anual de ventas y superó los KPI durante sus últimos 4 años con un promedio de 12% sobre la meta esperada, representando el 35 % de las ventas del área.
- Implementó mejoras de seguimiento, optimizó procesos de gestión para los clientes y mantuvo relación directa con estos para lograr fidelizarlos, entre ellos Agrosuper, Deloitte, Transelec, Aguas Andinas, Polpaico, Santander, BBVA, Entel y Claro; empresas con más de 4 años de continuidad en la cartera.
- Gestionó el P&L y fue responsable directo de la rentabilidad de cada cuenta corporativa.
- Manejó y dirigió cada proyecto a través de equipos multidisciplinarios, para el desarrollo y seguimiento de los programas de las diferentes cuentas.

2011 – 2012 **Empresa:** Unísono - Santiago, Chile.
Cargo: Encargado en Compras.
Reporta: Gerente de Finanzas.

Logros destacados:

- Estableció la política de compras de la organización en coordinación con el área financiera. Todo ello en términos de calidad, cantidad y sobre todo, precio, alineándose con los requerimientos de la casa matriz en España.
- Identificó y propuso mejoras para los procesos relacionados con el sistema de compra, optimizando el desarrollo y tiempo de cada una de las etapas de 15 a 8 días.
- Cotizó, analizó y negoció con proveedores antiguos y nuevos las condiciones de compra de los bienes y servicios requeridos para el óptimo funcionamiento de la empresa, reduciendo los tiempos de contratos con las empresas proveedoras de servicios de 2 a 1 año, así como la disminución de los costos en un 15%, sin afectar la calidad.
- Realizó el seguimiento y control de calidad de los productos adquiridos para las distintas áreas.

2009 – 2010 **Empresa:** Mattel Chile S.A. - Santiago, Chile.
Cargo: Coordinador de Logística.
Reporta: Gerente de Operaciones.

Logros destacados:

- Coordinó la implementación de los mecanismos de prevención y riesgo. Supervisó y lideró al personal del área de logística (+10 trabajadores); así como cada uno de los procesos y operaciones de las obras que se realizaban en el centro de distribución.
- Logró disminuir en un 90% las pérdidas de los productos que entraban y salían de la empresa.
- Administró, analizó e hizo seguimiento de las compras y cotizaciones del centro de distribución y del área de ventas desde su registro hasta su aprobación, reduciendo los tiempos de respuestas de 20 a 10 días.
- Dado a la escasez de agua que padecía el sector y de su necesidad para la operatividad de la empresa, dirigió y concretó el proyecto de construcción del estanque de agua; proceso que abarcó desde la evaluación de proveedores hasta la puesta en marcha, manejo del personal y reporte de seguimiento para cumplir con los tiempos estipulados.

2008 – 2009 **Empresa:** Universidad Adolfo Ibáñez – Santiago, Chile.
Cargo: Consultor de Desarrollo de Nuevos Negocios.
Reporta: Director Académico.

Logros destacados:

- Proyecto de Consultoría: Desarrolló el BPO (Business Process Outsourcing) y la estrategia de internacionalización para la empresa +Mascerca, enfocado en el análisis e investigación de mercado para la Industria de Telecomunicaciones a nivel Nacional.

2002 – 2008 **Experiencia en Venezuela en el área de Telecomunicaciones y servicios.**

- Se desempeñó en empresas multinacionales como Atento, Telefónica y Brinks.
- Dentro de sus responsabilidades destacaron el dimensionamiento de personal, creación de ERP, planificación de procesos y estrategias; mejora y optimización de los procesos al establecer indicadores para el análisis y monitoreo de las diferentes áreas, logrando reducción en los costos sin afectar la calidad de los servicios.

FORMACIÓN ACADÉMICA

2008-2009 - **(MBA) Master of Business Administration:** Universidad Adolfo Ibáñez, Santiago, Chile.

1997-2003 - **Ingeniero Industrial:** Universidad Santa María, Caracas, Venezuela.

CURSOS/ DIPLOMADOS:

En curso - **Inglés Personalizado:** Overseas Services, Santiago, Chile.

2014-2015 - **Diploma en Dirección de Personas y Organizaciones:** Universidad Adolfo Ibáñez, Santiago, Chile.

2013-2013 - **Curso “Creatividad Sin Límites”:** Universidad Adolfo Ibáñez, Santiago, Chile.

2009-2009 - **Entrepreneurship Program:** Babson College, Massachusetts, USA.

2004-2004 - **Intensive English Program:** Boston Academy of English, Massachusetts, USA.