
JORGE LUIS SOTO PROVOSTE

Ingeniero Comercial, Universidad Andrés Bello

RESUMEN EJECUTIVO

Profesional con 15 años de experiencia en el área comercial, a cargo de equipos multidisciplinarios y encargado de optimizar las áreas comerciales a partir de descripciones de cargo y formación de equipos, liderando la gestión de proyectos del área en coordinación con los diversos departamentos entre ellos el área comercial y tecnológica.

Especializado en ventas, con post grados en área inversiones y RRHH. y con conocimiento en herramientas tecnológicas administrativas como TI, ERP, SAP entre otros. Cumplimiento de metas acordes a los KPIs definidos, asegurando un alto rendimiento en resultados comerciales.

EXPERIENCIA LABORAL

CHILEINPUT SpA. Sociedad importadora y comercializadora de equipos de eficiencia energética

Septiembre 2025 a la Fecha

Gerente de compras Ecomex de la sociedad importadora comercializadora e instalaciones de equipos de eficiencia energética. Miembro de la Cámara de Comercio Asia Pacifico.

- Captación y negociación de proveedores nacionales e internacionales. Montos superiores a los 100 millones de pesos mensuales.
- Responsable de la gestión de Ecomex y logística de los productos importados por la compañía.
- Negociación con proveedores nacionales e internacionales en el proceso de importación de iluminación Led y energía fotovoltaica, y la larga relación con proveedores y optimización de costos continuo.

Zurich. Empresa dedicada a la venta de seguros he inversiones. Enero 2024 a septiembre 2025

Asesor Comercial, Encargado de la administración de fondos de inversiones

- Búsqueda y negociación de propuestas
- Captación de prospectos de inversión
- Asesor de inversiones en distintos fondos.

Grupo Candelaria. Empresa dedicada a la industria de entretenimiento y ocio. Enero 2019 a Julio 2024

Jefe de ventas, encargado de la venta de eventos, difusión, negociación con auspiciadores.

- Búsqueda y negociación con auspiciadores
- Encargado de la difusión y marketing de eventos mas de 1500 personas
- Negociaciones con grandes marcas

Barbergarden SpA, Empresa dedicada al mantenimiento y gestión inmobiliaria. Enero 2018 a Enero 2019

Gerente Comercial

- Mantenimiento de áreas verdes tanto publicas como privadas de mas de 50 hectáreas en total de mantenimiento mensuales.
- Gestor de soluciones y servicio post venta inmobiliario
- Búsqueda y negociación de oportunidades de negocios inmobiliario, concretando la venta de paños y loteos.

CHILEINPUT SpA. Sociedad importadora y comercializadora de equipos de eficiencia energética

Enero de 2012 a Enero 2018

Sub Gerente de compras Ecomex de la sociedad importadora comercializadora e instalaciones de equipos de eficiencia energética. Miembro de la Cámara de Comercio Asia Pacifico.

- Captación y negociación de proveedores nacionales e internacionales. Montos superiores a los 100 millones de pesos mensuales.
- Responsable de la gestión de Ecomex y logística de los productos importados por la compañía. Importando 100.000 USD cada 60 días.
- Negociación con proveedores nacionales e internacionales en el proceso de importación de iluminación Led y

energía fotovoltaica, y la larga relación con proveedores y optimización de costos continuo.

- Búsqueda de las mejores condiciones comerciales que favorezcan el crecimiento del negocio. Manejo de presupuestos anuales de 600.000 USD
- Participación activa en la cámara de comercio Asia Pacifico

AGENCIA DE MEDIOS GIGA CONSULTING

Enero 2010 a Febrero de 2011

Ejecutivo de Cuentas

- Encargado de captar bajo estándar de cumplimiento de metas a nuevos clientes para la empresa.
- Fijar objetivos a clientes líderes en sus áreas, con objeto de expandir sus marcas y su posición en el mercado.
- Estudio de optimización de cargos dentro de la empresa e implementación de plan de medidas.

EJERCITO DE CHILE

Diciembre 2005 a Marzo 2008

Oficial de Ejército del Arma Artillería

- Grado de Subteniente del Ejército destinado en el Regimiento "RR.1 Topater" en la ciudad de Calama, con el puesto de Oficial de Batería, con 73 hombres a cargo y material.

ESTUDIOS

2022.	: Diplomado en Trading y Gestión de Inversiones, Pontificia Universidad Católica de Chile.
2012	: Magister en Recursos Humanos, IEDE, Escuela de Negocios, Universidad Europea de Madrid. Titulación año 2013.
2009	: Ingeniería Comercial, Universidad Andrés Bello. Titulación año 2013. <i>Tesis De Grado:</i> "Análisis de los diferentes cargos que se desempeñan los Product Managers egresados de la Universidad y sus características genéricas y específicas". Revisado por profesor Sr. Kamel Lahsen, evaluado con nota 6.0.
2007	: Diplomado de Gestión del Capital Humano, Universidad Adolfo Ibáñez.
2005	: Bachiller en Humanidades, Universidad Diego Portales. Titulación 2005.
2005	: Licenciado en Ciencias Militares, Academia de Guerra del Ejército, Escuela Militar Bernardo O'Higgins.

IDIOMAS

Inglés: Nivel Avanzado (Hablado/Escrito/ Lectura)

OTROS ANTECEDENTES

MANEJO COMPUTACIONAL : Nivel avanzado Windows, Word, Excel, PowerPoint, CRM Hubspot

ANTECEDENTES PERSONALES

Fecha de Nacimiento	: 22 de septiembre de 1982
Nacionalidad	: Chileno
URL	: https://www.linkedin.com/in/jorgeluissotoprovoste/
Celular	: + 56 9 87760045
E-mail	: Jorge.lspm@hotmail.com