### MICHAEL GOTTHELF MULLER

**Teléfonos 09.2362452 - 224581235**

**msgotthelf@gmail.com**

Ingeniero Civil Industrial Universidad De Chile, Magíster en Administración de Empresas Universidad Adolfo Ibáñez, Diplomado en Gestión y Estrategias Financieras Universidad de Chile. Amplia experiencia en el área de comercial gran desarrollo de poder de negociación y calidad de servicio hacia los clientes desempeñando diferentes cargos en el sector financiero y empresas del área construcción.

TRAYECTORIA LABORAL

**Consultora GyG Consulting (consultoragyg.com) 2013 – A la fecha**

**Director Ejecutivo**

Empresa ligada al sector de asesorías en gestión en finanzas y dirección de empresas en todos sus procesos como administración, finanzas, gestión. Mis principales responsabilidades es la captación de clientes y análisis de gestión, finanzas, estrategia de tal forma de mejorar los procesos de las diferentes compañías que atendemos. Evaluación de proyectos de inversión, presupuestos de caja, capital de trabajo óptimo.

**Universidad Andrés Bello y Bernardo Ohiggins 2008- A la fecha**

**Académico** **áreas Finanzas y Estrategia y proyectos de tésis**

**Pregrado**

Dictando las cátedras de Finanzas, evaluación de proyectos, taller de finanzas empresarial y Seminario de título para la carrera de Ingeniería Comercial e Ingenieria en Administración de Turismo. Profesor guía en tésis y comisión para la obtención de Licenciatura en Ingeniería Comercial.

**Postgrado**

Dictando cátedra de Taller de titulo, profesor guía de tesis de Magister.

**Climatermic**

**Gerente 2011- 2013**

Empresa con 50 años en el servicio de calefacción, aire acondicionado y clima en general.

Mis principales responsabilidades son:

Diseño del plan comercial, realizando seguimientos diarios de los presupuestos a clientes.

Gestionar y creación de área de cobranzas y pago proveedores.

Diseño de política de precios para el área de Servicio Técnico.

Visitas periódicas de mantención a empresas constructoras, y clientes en convenio.

Diagnostico y diseño de la estrategia del área Servicio Técnico.

Creación del área mantención a nivel industrial y edificios de oficina fijando metas anuales logrando ventas de M$400.000 anuales el primer año con una rentabilidad del 50% sobre ventas.

Manejo de personal principalmente ingenieros en climatización.

Creación del área informática supervisando el desarrollo de software para inventario, facturación y CRM de Servicio Técnico.

**Banco del Desarrollo 2005 a 2010**

**Jefe Comercial de Convenios y Alianzas**

Responsable de la captación, implementación generación de convenios masivos con empresas, profundizando con productos de activos y pasivos en sus trabajadores.

Desarrollo Plan de la estrategia comercial, definiendo políticas de riesgo de la Gerencia de Convenios, que reporta a la División Banca Personas.

Desarrollo plataforma operativa de la Unidad De Convenios logrando la implementación y viabilidad.

Definición y creación de un manual comercial del Servicio de Abono de Remuneraciones, destacando tiempos y calidad de servicio al cliente.

Supervisión de grupo de fuerza de venta especializada para convenios compuesta por 20 vendedores.

Desarrollo de plan comercial de fidelización y segmentación de post venta de clientes, logrando una importante disminución de fuga de clientes ofreciéndole a los clientes campañas dirigidas a partir de mailing y call center.

Principales logros:

* + Ingreso de 100 convenios nuevos con un potencial de MM$15.000 en un año.
	+ Crecimiento en 3.000 tarjetas de crédito al Banco en un año
	+ Crecimiento en un 30% los convenios con Servicio de abono de remuneraciones en un año.

**Grupo Santander 1996 a 2005**

**Jefe de Negocios, Gerencia de Marketing y Productos** 2000 a 2005

Responsable de la captación, implementación, rentabilización y profundización de convenios en empresas clientes del Grupo Santander Chile.

Principales logros:

Crecimiento en un 300% en convenios con servicio de abono de remuneraciones

Generación y activación de tarjetas de crédito cumpliendo metas anuales en un 150%

Aumento de MM$1.000 en crecimiento mediante la compra de cartera

Potencia la rentabilidad del producto chequera electrónica mediante el diseño lógico de un plan tarifario para el servicio y disminución de los costos de transacción. Desarrollo del plan de Marketing del producto

**Ejecutivo de Cuentas, Empresas Medianas** 1996 a 2000

Responsable de la administración y rentabilización de una cartera de 100 empresas, con ventas anuales entre MM$1.000 a MM$10.000. Gran capacidad de análisis e interpretación de balances de empresas.

Principales logros:

Crecimiento del 10% de la base de nuevas empresas en la cartera destacando la apertura de dos líneas de crédito por USM$2.000 cada una

Aumento en un 15% las colocaciones netas de la cartera durante el año

Crecimiento de 20% de los fondos vistas de la cartera de cliente, mediante el cruce de productos de caja.

**Empresa Constructora W.G Ltda**. **1994 a 1996**

**Consultor**

Responsable de la evaluación técnica-económica e implementación de proyectos inmobiliarios.

ANTECEDENTES ACADEMICOS

**MBA Mención Finanzas**, Universidad Adolfo Ibáñez, 2003.

Diplomado en Gestión y Estrategias Financieras, Universidad de Chile, 2000.

**Ingeniero Civil Industrial**, Universidad de Chile, 1987-1993.

**IDIOMAS**

**Inglés**, nivel medio.

**Alemán**, nivel medio.