

Benjamín Donoso Munita

35 años, soltero, 16.367.632-K

+56 9 51368867

bdonosomunita@gmail.com

Ingeniero Agrónomo con gran autonomía y capacidad estratégica comercial. Con más de diez años de experiencia, implementando modelos de negocios B2C, e-commerce, lead, marketing, ventas, distribución, operación y postventa. Ejecutivo con alta capacidad analítica, motivado por los procesos de automatización, mejoramiento continuo, operación y experiencia de clientes. Generando así una clara diferenciación de marca y servicio para un nicho de mercado.

Educación

Universidad Mayor <i>Ingeniero Agrónomo, titulado con honores.</i>	Santiago, Chile 2007-2014
Universidad Mayor <i>Diplomado de enología.</i>	Santiago, Chile 2015-2016
Haciéndola <i>Curso marketing digital, Facebook Ads, Email Marketing.</i>	Santiago, Chile 2021
Mercatitlan <i>Curso de marketing digital google Ads</i>	CA, México 2020
Convierte Más <i>Curso de Marketing Digital, Facebook Ads</i>	CA, Rep Dom. 2015

Experiencia Laboral

El Bidón EIRL Chile.
E-commerce dedicado a la venta de vinos y licores de pequeños productores y boutiques. Empresa dedicada principalmente a una experiencia de ventas personalizada, diferenciada. Pyme de menor tamaño con 9 años en el rubro de vinos.

CEO & FOUNDER 2013-2022

Management Sales.

- Administración de e-commerce dedicado a la venta de vinos online en todo Chile con un promedio de 270 transacciones al mes durante el año 2021.
- Operé un negocio y sus productos, así logrando una visión integral que me permite entender diferentes procesos de una empresa, desde adquisición, logística, negociación con proveedores y clientes, ventas, marketing, propuestas de valor, procesos de captación de clientes, seguimiento y atención al cliente, para una buena gestión comercial. Toda esta visión se llevó a cabo con el apoyo de tecnología y herramientas como Prestashop, Meta Ads, Agile Crm, Pipedrive, Sendinblue, Wms y Simple Route, con la finalidad de poder brindar el mejor servicio y gestión comercial.
- Logré una capacidad de entender los productos y cómo desarrollarlos generando propuestas de valor a un nicho de clientes específicos respondiendo a sus necesidades.
- Generé mi propia marca de vinos, entendiendo el proceso de producción de un vino y desarrollando dos etiquetas con propuesta de valor para diferentes tipos de consumidores de vinos, logrando vender con éxito el total de la producción en menos de un año.

- Gestioné trabajo en equipo y liderazgo de pequeños grupos humanos, incluyendo convenios con propuestas de marketing innovadoras, mezclando estrategias de outbound marketing e inbound marketing al hacer publicidad con la radio futuro, haciendo un convenio con “Datos con Pica” un segmento especializado dirigido a los consumidores de vinos, donde nos integramos al contenido, desarrollando ofertas específicas relacionadas con el programa reforzando la estrategia con Blogs, email marketing y eventos. Todo esto con el apoyo de Rodrigo Pica y el equipo de El Bidón.
- Logré trabajar bajo presión, logrando resolver las problemáticas de un emprendimiento, desde el trato con grupos humanos hasta atender las necesidades de los clientes.
- Durante mi carrera he desarrollado excelentes aptitudes de comunicación, con especial énfasis en aptitudes orales, generando contenido audiovisual y escrito enfocado al nicho de clientes de El Bidón y su propuesta de valor.
- Logré implementar estrategias de Marketing digital, logrando entender métricas para el análisis del cumplimiento de los objetivos, logrando incluso un roi con un peak 17,98% gastando 1.069.675 en publicidad en mayo del 2021.
- Logré desarrollar convenios con múltiples empresas que aportaron valor al negocio, logrando hacer estrategias en conjunto del lanzamiento de marcas donde destacan empresas como Comercial Chi y participación de eventos de fanáticos de la moto y la marca de Whisky Ole Smoky, desarrollé eventos de cata de vinos, donde destaca la participación de Rodrigo Pica y enólogos de las diferentes viñas con las que trabajé.
- Realice convenios con empresas para la correcta administración de inventario y operación logística, entre las que destacan GlobalChip y Blue Express.
- EL Bidón siempre tuvo un propósito que iba más allá de vender netamente vinos, para esto se trabajó fuertemente en impulsar las ventas y difusión de proyectos de pequeños productores o Pymes. Así logré impulsar a más de 30 empresas diferentes, donde destaca haber participado en impulsar las ventas de forma online de los productos del proyecto lomas Campesinas, un proyecto en colaboración junto a Reyneros Wines, Pedro Izquierdo e Indap.
- Logré desarrollar un negocio con buena gestión de inventario, con una estructura liviana, pero a la vez que soportará el correcto funcionamiento. Logrando incluso poder cerrar esta empresa en el periodo de un mes.

OTROS CARGOS

- Miembro de la fundación Emprendedores 2015-2017. Donde por medio del trabajo en equipo se logró la organización de eventos educativos en colegios de escasos recursos para incentivar el emprendimiento.
- Jefe Scout Colegio San Benito 2006-2013, 7 años de experiencia liderando grupos de niños y educando bajo la metodología scout.
- Mentor de Alumnos colegio San Benito, Implementación de un programa de acompañamiento a alumnos de séptimo básico para lograr en ellos mayor autonomía, seguridad y confianza.

OTROS DATOS Y ACTIVIDADES

- Inglés Nivel intermedio.
- Manejo de CRM (Pipedrive, Agile CRM) nivel intermedio.
- Manejo de Prestashop.
- Desarrollo de Sitios Web, Prestashop, Woocommerce, Wordpress, Wix.
- Manejo de Excel Intermedio.
- Voleibol, Trekking.