

PABLO CRUZ OLIVOS

RESUMEN

Ingeniero Civil (Universidad Católica de Chile) con amplia experiencia en el área de energía y en el negocio de ventas al detalle y mayoristas (B2B), en diversos países de Latino América, en puestos de planificación, operaciones, marketing, ventas y gerencia general. Mejora de resultados financieros y comerciales a través de un activo enfoque en la eficiencia de costos, utilización efectiva del capital, desarrollo de nuevos negocios y crecimiento rentable, liderando equipos gerenciales de alto desempeño.

Miembro del directorio de empresas privadas y fundaciones sin fines de lucro.

EXPERIENCIA LABORAL

Directorios desde 2018

- Chile: LP Leasing (leasing financiero)
- Colombia: Distribuidora Andina de Combustibles (Ex Exxonmobil de Colombia) – hasta venta compañía.

Directorio Empresas Relsa / Arval Relsa

Agosto 2014 a Febrero 2023

- Asesor de Directorio de Empresas Relsa y rol de Director Ejecutivo acompañando al Vicepresidente Ejecutivo en la supervisión de los gerentes de las filiales. Participación en comités de Auditoría y Estrategia
- Desarrollo de estrategia para asociación con compañía líder mundial en leasing operativo. Implementación, negociación y firma de JV con Arval (BNP Paribas) para Chile y Perú y futuro crecimiento en Sudamérica.
- Director de nueva compañía Arval Relsa a partir de Febrero de 2016

Consultor Senior Desarrollo Mercado GNL y Combustibles Latam– ExxonMobil **Agosto 2014 a la Fecha**

- Miembro equipo de desarrollo del mercado de GNL y ventas combustibles líquidos para Latinoamérica
- Búsqueda de potenciales clientes en el mercado de generación eléctrica, consumo industrial y distribución
- Rol de representación de la compañía ante los distintos stakeholders en el mercado de generación eléctrica, gas natural y combustibles líquidos ante entidades privadas, asociaciones, Ministerio de Energía y otros

Empresas Relsa – Gerente General Corporativo

Julio 2011 – Julio 2014

- Responsable de la operación y desarrollo del negocio de leasing operativo de largo plazo (Renting) de equipos livianos, camiones y maquinaria para Chile, Perú y Brasil, con un equipo de 700 empleados y ventas anuales por 200 millones de dólares.
- Restructuración de la organización para capturar sinergias y economías de escala entre filiales, promoviendo mejores prácticas y estándares comerciales y operacionales.
- Mejora sostenida de rentabilidad operacional a través del crecimiento del negocio y optimización del portafolio de clientes y servicios.

Aramark Chile - Vicepresidente Senior Minería

May 2010 – Abril 2011

- Responsable de la operación y desarrollo del negocio de alimentación y servicio integral de campamentos mineros, con un equipo de 6.000 empleados y ventas por 180 Millones de dólares.
- Desarrollo e implementación inicial de nueva estrategia de negocios para minería Zona Andina
- Renovación de contratos clave con mejora de márgenes y nuevos servicios (BHP, SQM y Collahuasi)

PETROBRAS CHILE DISTRIBUCION LTDA

Gerente Lubricantes

Octubre 2009 – Enero 2010

Departamento responsable por la producción, distribución y venta de Lubricantes para el mercado nacional de los lubricantes Lubrax y Texaco, como parte de la reciente adquisición de la compañía Chevron Chile S.A.C y su fusión con la organización existente en Petrobras Chile.

Gerente Grandes Consumidores

Mayo – Septiembre 2009

Departamento responsable por la venta y desarrollo de las ventas de combustibles, lubricantes, productos químicos, fertilizantes a clientes directos del sector industrial Chileno y transporte marítimo internacional.

ESSO CHILE PETROLERA LTDA
Gerencia Gestión Transición Esso Chile a Petrobras Chile

Septiembre 2008 – Abril 2009

EXXONMOBIL CORPORATION, Fairfax, VA

Asesor Global Centro de Excelencia Downstream

Octubre 2007 – Septiembre 2008

Desarrollo y coordinación Mejores Practicas Negocio Integrado (IBT)

- Identificación mejores prácticas utilizadas en Marketing, Operaciones y Refinación para optimizar canales de venta y distribución. Unificación análisis de costos y gastos para los componentes de la cadena de distribución de cada canal, desarrollando un criterio financiero único para consideración de capital empleado
- Alineación y endoso de parte de Gerencia Global para implementación, utilización y entrenamiento de nuevas prácticas y herramientas de gestión. Desarrollo roles & responsabilidades para Centro de Excelencia.
- Desarrollo plan de implementación considerando distintas prioridades y desafíos de cada región para uso eficiente de recursos. Contacto primario para la implementación en Estados Unidos, Europa, América Latina y negocio ventas combustibles Retail, Industrial, Aviación y Marinos.

Asesor Global de Planificación

Octubre 2006 – Septiembre 2007

- Desarrollo y presentación del plan anual de demanda, ventas e indicadores de seguridad y crédito para Fuels Marketing años 2008 y 2009. Actualización de resumen estratégico de Retail para países claves.
- Estudio del valor de marca para negocio de Distribuidores en mercado de Retail en USA.

EXXONMOBIL INTERAMERICA (Base en Chile)

Gerente Ventas Combustibles Industriales y Mayoristas para Latinoamérica

2004 - 2006

División que es responsable de las ventas y operaciones de combustibles al segmento industrial y mayorista en 27 países, mercados con diferentes marcos legales y niveles de control de la comercialización y con la presencia de competidores multinacionales, regionales y locales.

Responsable del negocio de venta de combustibles a través de la gestión y supervisión de un equipo de 7 Gerentes de área, 1 Gerente de Precios y 1 Gerente de Soporte, con un total de 120 empleados.

- Sostenida rentabilidad del 25% sobre capital empleado, aumentando consistentemente las ganancias por encima de US\$30 millones de dólares y ventas anuales por sobre los US\$3.000 millones.
- Estricto control de gastos operativos, logrando mantener costos unitarios a niveles de mejor práctica global, junto a un crecimiento de 7% del volumen de ventas a través de la región.
- Efectivo manejo de cartera de crédito, obteniendo un 5% de cartera vencida, muy por debajo de años anteriores y de la competencia en los distintos mercados de la región.

ESSO STANDARD OIL, S.A. LTD, GUATEMALA

Gerente General

2000- 2003

Empresa que ocupaba el tercer lugar, en un mercado de combustibles creciente y sin barreras de importación y participación. Participación en el negocio de tiendas de conveniencia a través de inversiones realizadas a principios de los noventa, en un ambiente de creciente competencia e introducción de franquicias internacionales, regionales y nacionales en el segmento de conveniencia y comida rápida.

- Responsable de Cadena de 130 Estaciones de Servicio, 40 Tiendas de Conveniencia, Clientes directos en sector industrial y aviación, Terminal de combustibles, Centro de servicio al cliente para Caribe, Centro América y Colombia, Personal directo 500 personas e inversiones anuales superiores a los US\$5 millones.
- Mejora continua de resultados y logramos record en 2003 con una ganancia de US\$5.5 millones (25% aumento vs. año anterior), aumento de ventas de tienda y combustible, y reducción de gastos de 8%.
- Negociación Leyes Comercialización y Tributarias con Gobierno, manteniendo rentabilidad de la Industria
- Creación del modelo global de operación directa de estaciones de servicio con tiendas On the Run (identificado como mejor practica), y centralización de la operación directa para Centroamérica.
- Desarrollo y renovación contratos clave sector industrial y construcción de nuevas estaciones de servicios en puntos estratégicos.

ESSO CARIBBEAN AND CENTRAL AMERICA – EXXONMOBIL INTERAMERICA

Gerente de Categoría Comida y Bebidas Latinoamérica

Enero - Mayo 2000

Responsable del desarrollo y ventas de las categorías de comida rápida y bebidas en las 1.000 tiendas de conveniencia en Latinoamérica.

Gerente de Franquicia y Entrenamiento Caribe, Centro América, Colombia y Chile Junio - Diciembre 1999
Responsable del desarrollo de franquicia, modelos de operación de tiendas de conveniencia y entrenamiento del personal de ventas al detalle para Caribe, Centro América, Colombia y Chile.

ESSO STANDARD OIL, S.A. LTD, El Salvador

Gerencia Tiendas de Conveniencia y Soporte - Gerente Ventas al Detalle 1996-1999
Empresa líder en el mercado de combustibles, con creciente competencia de multinacionales en el área de combustibles y tiendas de conveniencia, como también mayor inversión en el segmento de comida rápida.
Responsable del negocio de ventas al detalle de una cadena de 70 estaciones de servicio, 30 tiendas de conveniencia (~ 250 empleados). Supervisión directa a personal de ventas, ingeniería, planificación y marketing.

ESSO CARIBBEAN AND CENTRAL AMERICA (CCA)

Analista Senior de Planificación – Departamento de Marketing 1995-1996
Manejo de Presupuesto de Inversiones en las áreas de distribución, logística, ventas industriales y de aviación para el área de CCA, Chile y Colombia. Soporte a la Gerencia Regional en análisis de costos y rentabilidad y preparación de presupuesto anual. Soporte analítico para entrada a los mercados de Ecuador y México.

ESSO CHILE PETROLERA LTDA 1991-1994

Superintendente Planta Guayacán (1994)
Jefe de Zona Industrial Antofagasta Sur (1993-1994), Santiago Norte (1991-1992)

ANTECEDENTES ACADEMICOS

Ingeniero Civil, Mención Hidráulica – Pontificia Universidad Católica de Chile 1985-1990
Enseñanza Básica y media - Colegio Craighouse 1973-1984

CURSOS y PROGRAMAS

- New Manager Program, University of North Carolina, Kenan-Flagler Business School **2001**
- New Leader Program, Thunderbird University, International Management School **2003**
- PADE, Escuela de Negocios ESE, Universidad de los Andes **2012**
- Programa de Gobierno Corporativo, Escuela de Negocios ESE, Universidad de Los Andes **2017**
- Executive Program – Singularity University, California **2019**

DIRECTORIOS EMPRESAS E INSTITUCIONES

- Latitud90 S.A. **2009-2013**
- Empresas Armas **2010-2012**
- Corporación de Ayuda al Niño Quemado – Coaniquem (Chile) **2005-2024**
- Fundación por Una Carrera **2014-2023**
- Arval Relsa **2016-2023**
- Distribuidora Andina de Combustibles **2018**
- Empresas Lureye **2018-2019**
- LP Leasing **2018-2023**

Idiomas: Inglés fluido
Fecha de Nacimiento: 1 de Mayo de 1967
RUT: 10.434.628-6
Nacionalidad: Chileno
Estado Civil: Casado y 3 Hijos