

Guillermo Álvarez González

Negocios | Producto | Portafolio | IA aplicada

Santiago, Chile

 +56 9 4574 4445

 guillermo@alvarezgonzalez.cl

 alvarezgonzalez.cl

 LinkedIn / Perfil profesional

PERFIL

Conecto tecnología, producto y operaciones con resultados de negocio. Más de **15 años de trayectoria** desarrollando negocios B2B y B2C, mejorando rentabilidad y llevando decisiones a la ejecución.

EXPERIENCIA

- SI

Jefe de Negocios | Grupo SI · Elijo Reciclaje/Smart
Comercio B2B/B2C · Economía circular | 05/2026 - Actualidad

 - Gestiono líneas B2B y B2C con responsabilidad sobre **ventas, margen y presupuesto**. Defino portafolio, precios, canales y operación.
 - Elevé los ingresos **40%**, el margen de productos de **10% a 15%** y la participación de canales presenciales y eCommerce de **2% a 20%** de las ventas.
 - Evalúo nuevas líneas y estructuro un programa de renovación de dispositivos con banca y retail: adquisición, reacondicionamiento y reventa.
 - Diseño propuestas de negocio y las sustento ante el **gerente general**, evaluando rentabilidad, riesgos, recursos y viabilidad operacional.
- W

Product Manager | WOM Chile
Telecomunicaciones | 02/2022 - 02/2026

 - Gestioné un presupuesto anual aproximado de **CLP 6.000 millones** y el ciclo completo de **500+ SKU**, con hasta 100 activos para **220+ puntos de venta** y eCommerce.
 - Mediante negociación internacional y RFQ/RFP, reduje cerca de **50% el costo unitario de conectividad** y alrededor de **30% el CAPEX** de su inventario.
 - Reduje **87% el inventario obsoleto** de accesorios e impulsé **hasta 70% de crecimiento** en ventas de categorías relanzadas.
 - Lancé una nueva generación de productos **ocho meses antes que la competencia**. Postergué una inversión posterior por su baja adopción potencial, priorizando el retorno.
 - Coordiné **100+ lanzamientos anuales**, hasta 3 proyectos simultáneos, 6-8 fabricantes internacionales y equipos transversales de 50+ participantes.
 - Definí **precios y rentabilidad** de categorías a cargo, integrando demanda, inventario y abastecimiento. Defendí **casos de negocio** para priorizar inversiones y decisiones de portafolio.

15+

AÑOS DE TRAYECTORIA

CASOS DESTACADOS

- Productos digitales**
Convertí la contratación y activación de un producto físico en una experiencia **100% digital**, sin depender de despachos. La solución superó **5% de adopción** en la base de clientes.
- Desarrollo de canales**
Abrí un canal de venta online desde cero, conectando catálogo, precios y operación. Alcancé **40+ SKU y 100 ventas** durante el primer mes.
- Innovación y adopción**
Llevé nuevos servicios de comunicación a una base de más de **8 millones de clientes**. Impulsé su habilitación y automatización, con hasta **95% de penetración**.

CAPACIDADES

- Negocio y rentabilidad**
Ventas · Margen · Presupuesto · Nuevas líneas
- Producto y portafolio**
Precios · Demanda · Ciclo de vida · Salida al mercado
- Proveedores y canales**
RFQ/RFP · Negociación · Abastecimiento · B2B/B2C · eCommerce

Guillermo Álvarez González

Negocios | Producto | Portafolio | IA aplicada

Santiago, Chile

+56 9 4574 4445

guillermo@alvarezgonzalez.cl

alvarezgonzalez.cl

LinkedIn / Perfil profesional

EXPERIENCIA / CONTINUACIÓN

W Product Lead / Especialista de Terminales | WOM Chile

Telecomunicaciones | 07/2015 - 01/2022

- Reduje la certificación de dispositivos de **30 a 7 días**. Habilité **nuevas tecnologías** con proveedores y áreas internas.
- Optimicé laboratorios externos: costo anual de **CLP 100 a 70 millones** aproximadamente, manteniendo la calidad.
- Reduje **más de 50% del uso ineficiente de la red** con mejoras junto a proveedores.
- Implementé **inteligencia de mercado y monitoreo de precios** para fortalecer el análisis competitivo y las decisiones comerciales.

N Especialista Nivel 2 | Nextel Chile

Telecomunicaciones | 03/2012 - 06/2015

- Coordiné factibilidad, validación de productos y resolución de incidentes críticos. Fui reconocido por calidad de atención durante **más de seis meses consecutivos**.
- Participé en la **selección y validación de productos**, uniendo factibilidad técnica, cliente y oportunidad comercial.

S Jefe de Supervisión Técnica | SICE Agencia Chile

Telecomunicaciones y obras de ingeniería | 08/2009 - 12/2011

- Evolucioné desde instalación y terreno a liderar **equipos de hasta 80 personas** en infraestructura y proyectos B2B, gestionando recursos, calidad, plazos y contingencias operacionales.
- Coordiné técnicos y proveedores en **Arica, Iquique y Antofagasta**, controlando avances, calidad y recepción de obras.

IMPACTO TRANSVERSAL

Apertura de mercado

Demostre restricciones impuestas por proveedores. La evidencia sustentó una **estrategia regulatoria que abrió la competencia** y protegió la propuesta de valor del negocio.

Continuidad comercial

Gestioné contingencias de precios, stock y calidad junto a áreas internas y proveedores, conectando **causa raíz, acciones correctivas y recuperación de costos**.

FORMACIÓN

MBA en curso

UNIR

Término previsto: septiembre de 2027.

Ingeniero y Licenciado en Administración

Universidad Mayor · 2022

Mención Marketing y Gestión Comercial.

McKinsey.org Forward Program

2026

Problemas, comunicación y liderazgo.

Certificado de Educación Continua en Liderazgo

MIU City University Miami

2026

IA APLICADA

Uso IA generativa para analizar información, explorar escenarios y desarrollar soluciones con revisión y criterio de negocio. Combino automatización y herramientas actuales de IA; enseño a otros a incorporarlas en su trabajo.

HERRAMIENTAS

Análisis y gestión

Excel · SAP · Oracle · CRM · Power BI · Looker Studio

Proyectos y productividad

Jira · Trello · Microsoft Project · Monday.com