

Oscar René Becerra Zamorano

 becerra.zamorano@gmail.com |  +56 9 5208 6321 |  Padre Hurtado, RM

Perfil Profesional

Ingeniero en Negocios Internacionales con más de 15 años de experiencia liderando equipos comerciales en empresas de consumo masivo y banca. Poseo una sólida trayectoria como Jefe Comercial en Pisquera de Chile (CCU), gestionando zonas estratégicas con más de 1.500 clientes y equipos de alto rendimiento. Soy experto en planificación estratégica, manejo presupuestario, fidelización de clientes clave, implementación de contratos de exclusividad y crecimiento sostenido de ventas, alcanzando promedios de +15%. Habil negociador, orientado a resultados, con gran capacidad de liderazgo y toma de decisiones.

Logros Destacados

- Liderazgo de equipos de hasta 10 personas en las zonas Oriente y Poniente de la Región Metropolitana.
- Incremento sostenido del 15% en ventas anuales tras asumir la gestión de cada zona.
- Gestión directa de cuentas estratégicas como ArcoPrime (Copec), Dufry, La Vinoteca y Mundo del Vino.
- Supervisión de más de 1.600 clientes en total, con un enfoque en rentabilidad y expansión territorial.
- Cumplimiento y superación de KPIs en banca, logrando hasta un 138% sobre metas mensuales.

Experiencia Profesional Relevante

Pisquera de Chile – CCU

 Región Metropolitana | Nov 2013 – Jul 2025 (11 años de trayectoria)

Jefe Comercial Zona Oriente & Poniente RM (Ago 2022 – Jul 2025)

- Liderazgo integral de dos zonas estratégicas con más de 1.600 clientes.
- Gestión de equipos de venta, planificación comercial, y fidelización de cuentas clave como ArcoPrime, Mundo del Vino y La Vinoteca.
- Responsable de cumplimiento de metas, control presupuestario y coordinación de embajadores de marca.
- Logro de un crecimiento sostenido del 15% anual.

KAM Canal Mayorista Senior – RM (Nov 2017 – Ago 2022)

- Desarrollo de canal mayorista con foco en activaciones y contratos de exclusividad.
- Supervisión de gestores y control de stock en salas de venta.
- Consolidación de relaciones comerciales con cuentas clave.

Jefe Comercial Metropolitana Norte (Feb 2016 – Nov 2017)

- Dirección de zona con cartera de 509 clientes.
- Coordinación de 4 vendedores y 1 gestor comercial.
- Incremento del 12% en ventas tras asumir la zona.

KAM Canal Inmediato / Ejecutivo Canal Mayorista (Feb 2014 – Feb 2016)

- Gestión comercial en el canal horeca (pubs, restaurantes y discotecas).
- Incorporación de nuevos productos, campañas promocionales y adjudicación de contratos de imagen.
- Crecimiento de cartera en 20%.

Analista Comercial – Desarrollo de Clientes (Nov 2013 – Feb 2014)

- Ejecución de estudio de mercado con prospectación de 3.000 clientes.
- Captación de 350 nuevos clientes, superando en un 44% la meta estimada.

Experiencia en Banca

Supervisor Comercial – Zona Centro (Banco Corpbanca) – Mar 2012 – Mar 2013

- Liderazgo de centro de negocios con equipo de 20 ejecutivos.
- Gestión comercial, capacitación, cumplimiento de metas y evaluación crediticia.
- Cumplimiento promedio del 124% en metas mensuales de captación y colocación.

Ejecutivo Segmento Preferente (Banco Santander) – Mar – Dic 2011

- Asesoría integral a clientes preferentes en inversiones, créditos, seguros, cuentas corrientes y productos financieros.
- Cumplimiento del 133% en metas mensuales.

Ejecutivo Premier (Banco BCI) – Sep 2010 – Mar 2011

- Gestión de clientes del segmento Premier.
- Enlace comercial entre clientes de alta renta y productos financieros.
- Cumplimiento promedio de metas: 119%.

Ejecutivo Banca Personas (Banco Santander) – Ene 2007 – Sep 2010

- Atención de cartera de 300 clientes.
- Segmentación, venta cruzada, captación y fidelización.
- Logro sostenido de metas con promedio de cumplimiento del 138%.