



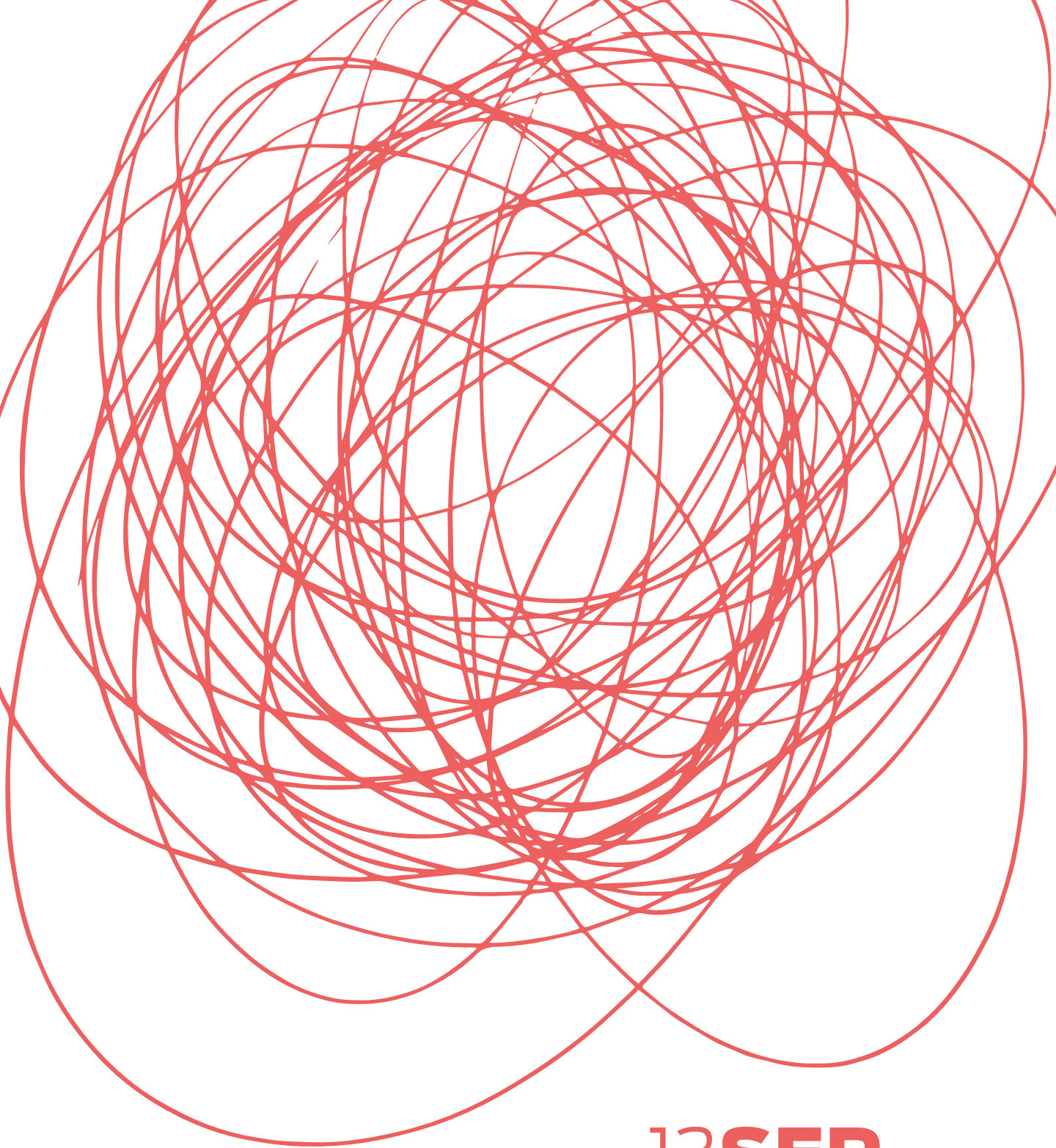
XI

CONGRESO  
CHILENO  
DE VENTAS  
**COVE**  
2018

# HU RA CÁN

**La Venta**  
en Tiempos  
de Disrupción  
Exponencial





**13SEP**

08:30 A 14:00

CASAPIEDRA

# XI COVE 2018

Más allá de la inevitable transformación que la disrupción digital significa, es interesante comprender a cabalidad el proceso evolutivo en los diferentes mercados y modelos de negocio. El ritmo y las dimensiones del e-commerce difieren del consumo masivo a los bienes durables, del centro a los extremos del país, del perfil de las fuerzas de venta y de la capacidad de los diferentes mercados para incorporar el potencial digital. Así, el impacto de las nuevas plataformas que facilitan la vida al shopper no tiene la misma profundidad en supermercados, grandes tiendas o el canal tradicional. Encontramos clientes que no compran por internet pero si reclaman por este medio, u otros que usan las tiendas como vitrina comercial y cierran su compra en internet. Aunque la desintermediación y la omnicanalidad parecen avanzar sin pausa, una logística deficiente y costosa sigue explicando en parte un atraso en su penetración en relación a otros mercados. Al mismo tiempo, las herramientas digitales de apoyo a la venta aún deben vencer brechas generacionales, culturales y de habilidades de operación para alcanzar una experiencia de compra de alta calidad y efectividad. El XI Congreso de Ventas COVE de ICARE ofrece la mejor oportunidad para profundizar en los principales desafíos de la gestión comercial en Chile hoy.

Primera sesión 8:30 a 10:00 hrs.

# Disrupción digital y ventas



**Conduce:**

**Lorenzo Gazmuri**

*Presidente del Círculo de Marketing de ICARE*

Mejores  
decisiones con  
mejor información



# Leo Prieto

## Fundador de Odd Industries

A los 16 años fue pionero de la industria de internet en América Latina fundando ImageMaker, un premiado emprendimiento. En 2005 funda FayerWayer, que desde 2011 es el blog en español más influyente del mundo. Con él, lanza Betazeta en 2008 que sería adquirida en 2016 por Metro International, el periódico más grande del mundo. Es director de Awto, el primer car-sharing de Chile; y Stgo MakerSpace, la primera fábrica de inventores de América Latina. Hoy lidera Odd Industries, ayudando a las personas a tomar decisiones derivadas de datos. Emprendedor Global Endeavor desde 2009, ha recorrido el mundo dictando conferencias y recibiendo reconocimientos.

# La última milla



# Grace Schiodtz

## Gerente General de Uber Chile

Ingeniera Comercial de la Universidad Adolfo Ibáñez, con Master en Dirección Estratégica de Personas y Organizaciones. Obtuvo su MBA en Cornell University con foco en mercados emergentes. Trabaja en Uber Chile hace más de dos años, liderando la expansión del servicio a 90% del territorio urbano nacional.



# Inteligencia de negocios



# Gonzalo Gebara

## Vicepresidente Comercial de Walmart Chile

Licenciado en Ciencias en Administración de la Universidad Católica de Argentina y alumni de Harvard University. Tiene una sólida trayectoria en Walmart desde su ingreso en el año 2000: Director Senior de Integración Internacional (2004), administrando procesos de integración en Brasil, América Central, Japón, China y Chile. Gerente del formato hipermercado de Líder en Chile (2009) logrando aumentar ingresos y consolidar la propuesta de valor. Director de Operaciones de Walmart Chile (2013) liderando el Equipo de Operaciones. Vicepresidente Comercial Walmart Chile (2016) a cargo de las divisiones comerciales y agroindustrial de Walmart Chile.

Segunda sesión 10:30 a 12:00 hrs.

# Nuevo perfil de **la fuerza** **de venta** y su organización



**Conduce:**

**Pilar Lamana**

*Socio director en Go to Market asesoría y entrenamiento*



# Reclutamiento y desarrollo de la fuerza de venta



## **Gerente Comercial de Socovesa**

Ingeniera Comercial de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Obtuvo el Premio Miguel Kast a la mejor egresada de su generación. Durante los últimos 10 años de su carrera profesional, ha liderado activamente el proceso de modernización de la industria inmobiliaria, con una visión enfocada en el diseño de producto, la diferenciación y la centralidad de los consumidores. En 2016, fue finalista del premio mejor ejecutiva del año que entregan Revista Capital y Mujeres Empresarias.

# Incorporación de tecnología en la venta: Un desafío cultural



# Marcos Cvjetkovic

## Gerente de Mercado Residencial y Pymes de Metrogas

Ingeniero Civil Industrial y MBA de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Durante 20 años se ha desempeñado en posiciones ejecutivas alcanzando amplia experiencia en negocios de distribución y comercialización de gas natural. Hoy es Gerente de Mercado Residencial y Pymes de Metrogas, empresa líder en su industria, a cargo de la estrategia comercial con foco en expandir el gas natural a nuevas zonas y regiones del país. Además, ha desarrollado el plan de nuevas soluciones energéticas para los 700.000 clientes de la compañía, especialmente en el área de calefacción.

# Transformación digital



# Matías Verdugo

## **Gerente General de Farmacias SB**

Ingeniero Civil de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Desde 2013 se desempeña como Gerente General de Empresas SB, grupo de empresas de retail del mundo de la Salud y Belleza, con marcas como Salcobrand y Preunic. Cuenta con 11 años de experiencia en retail, desempeñándose anteriormente en las áreas de finanzas, gestión de inventario, informática y logística. Está en la compañía desde agosto de 2007.

# Venta automatizada



# Diego Garavaglia

## Gerente Comercial de Coca-Cola Andina, Argentina

Administrador de Empresas de la Universidad Nacional de Córdoba, con estudios de MBA en la Universidad Católica de Córdoba.

Lleva 20 años en Embotelladora Andina, en diversas funciones en Argentina y Brasil. Hoy es Gerente Comercial de Coca-Cola Andina Argentina. Antes, en Andina Argentina fue Gerente de Supply Chain, Gerente de Integración y Fusión, Gerente de Planeamiento Logístico, entre otros. En Andina Brasil fue Director de Unidad Espíritu Santo, con responsabilidad en Ventas, Producción, Logística y RRHH.

Tercera sesión 12:30 a 14:00 hrs.

# Palancas estratégicas



**Conduce:**

**Guillermo Ponce**

*Vicepresidente del Círculo de Marketing de ICARE*

# Inventando la rueda



# Nicholas Parkes

## Head Commercial Operations Rest of Latinamerica, Director Ram Brand Latinamerica de FCA

Estudió en Inglaterra, es publicista y MBA de la Universidad Adolfo Ibáñez. Ha desarrollado una vasta trayectoria en el sector automotor desde 1991, cuando ingresa al Grupo SKBergé, donde ha ocupado cargos gerenciales en Comercial Itala y Daewoo Motor, antes de asumir la Gerencia General de Comercial Chrysler, en 1999. En 2009, asumió la Gerencia General del Grupo Fiat, que agrupa a las marcas Alfa Romeo, Fiat, Ferrari y Maserati, siendo responsable por todas las marcas del Grupo FCA (Fiat Chrysler Automobiles) en Chile. A partir de 2017, asumió la dirección FCA para Rest of Latin America y también la responsabilidad del desarrollo de la marca Ram y sus productos para toda Latinoamérica.



# Data driven en el canal tradicional



## Director de Ventas de Nestlé Perú

Estudió Administración de Empresas en la Universidad de Lima, Perú. Tiene un Master en Dirección de Empresas en la Universidad de Piura, Perú; y realizó el Leadership Program en la London Business School. Tras una exitosa carrera en Nestlé Perú, hoy es Head of Corporate Sales de la compañía siendo responsable de la creación y desarrollo del modelo de la División Corporativa de ventas multicanal y multicategorías en Perú. Anteriormente, ha destacado profesionalmente en empresas como Kraft Foods, Clorox, Colgate, entre otras.



# Desafiando el statu quo



# Carolina Altschwager

## Directora Ejecutiva de Almabrand

Psicóloga de la Universidad de Chile, especialista en Construcción de Marcas y Comportamiento del Consumidor. Es Directora de Chile Diseño, Consejera de Marcas Sectoriales de ProChile, y docente de la Facultad de Comunicaciones de la PUC. Fue Directora del Departamento de Planificación Estratégica de Prolam Y&R Chile, Directora Regional de Planning y Research para Y&R, Directora del Área Cualitativa de Adimark. En 2007 y 2015 fue reconocida como una de las “100 mujeres Líderes” de El Mercurio y Marketing Best 2015 en la categoría Brand Consulting.

<b>INSCRIPCIÓN</b>	<b>SOCIOS ICARE</b>	<b>PÚBLICO GENERAL</b>
Inscripción individual	<b>UF 16</b>	<b>UF 20</b>
Inscripción Corporativa / 4 personas	<b>UF 56</b>	<b>UF 68</b>
Inscripción Corporativa / 8 personas	<b>UF 96</b>	<b>UF 120</b>
Inscripción Corporativa / 12 personas	<b>UF 120</b>	<b>UF 156</b>

Inscripciones en **icare.cl**

**PARA MÁS INFORMACIÓN**

+56 2 2280 5300

info@icare.cl

- > La inscripción corporativa tiene valor global y no es fraccionable por asistencia
- > No se recibirán inscripciones el día del evento
- > Anulaciones sólo por escrito hasta el martes 11 de septiembre de 2018

Cobertura especial:



SOCIOS  
COLABORADORES  
2018



Banco de Chile



enel



an NTT DATA Company



laSegunda



VIDA security



Walmart Chile