



Licenciado en Ciencias Económicas Hansjörg Müller

Gerente interino

Progreso en su empresa o filial cuando más lo necesita

MI LEMA **Es mi compromiso personal apoyarle para mejorar sus estructuras y procesos e impulsar la motivación de su plantilla – Áreas de especialización: *Supply Chain Management*, ventas, gestión de proyectos y ESG – en Europa Occidental y del Este, en Chile**



El marco económico evoluciona a un ritmo cada vez más acelerado y el mercado castiga a las empresas que no abordan una transformación ineludible. *Soy especialista en desarrollo corporativo y actúo en la gestión del cambio y la reestructuración. Lidero su filial en las siguientes fases de su empresa en un ambiente empresarial siempre cambiante y no exento de riesgos:*

- Empresa en crecimiento – adaptación del modelo de negocio, desarrollo de procesos
- Empresa madura – expansión del modelo de negocio, optimización de los procesos
- Empresas en crisis – cambio del modelo de negocio, eliminación de cargas, perfeccionamiento de lo que funciona

Integro todos los elementos de la cadena de valor para forjar una estructura funcional, vinculando y modificando los procesos. Tengo sólidas capacidades analíticas, pienso estratégicamente y resuelvo los problemas con pragmatismo.

EXPERIENCIA

- Logro o recuperación del control de las filiales para la matriz; cumplimiento normativo (*Compliance*)
- Aliado confiable de propietarios de empresas medianas y los consejos de administración de grandes empresas
- Relación interpersonal: inspiro a la plantilla, interactúo con transparencia con partes interesadas internas y externas, lidero con el ejemplo a cientos de empleados, defino y controlo responsabilidades claras. Mi objetivo clave: alcanzar los objetivos de la sociedad matriz.
- Capacidades interculturales, dominio de 5 idiomas: alemán, inglés, ruso, español, checo
- Conocimientos únicos de ESG (*Environment, Social, Governance*) como antiguo diputado federal alemán
- SCM/logística: en toda la cadena de suministro (*Supply Chain*), en empresas productoras y comerciales; control de producción; gestión aduanera
- Ventas: dirección de equipos comerciales; gestión de cuentas clave; comercio electrónico; simplificación del surtido
- Conocimientos digitales a nivel usuario de sistemas logísticos/CRM/ERP, MS Project, MS Office; incorporación de la inteligencia artificial (IA) a los procesos de decisión
- Descripciones de procesos para sistemas ERP: SAP ERP, S/4HANA, MS Dynamics AX, 1C
- Aplicación de metodologías ágiles en la gestión de proyectos; informes financieros; cifras de controlling; KPI
- Plan de negocio, contabilidad de costos, gestión de liquidez: diseño e implementación; reducción de costos; aumento de los beneficios; gestión del cambio
- Funciones: responsable de proyectos, directivo, CCO, CFO, CRO, CEO, asesor, miembro del consejo consultivo, miembro del consejo de supervisión

INDUSTRIAS

- | | | |
|----------------------------------|-------------------------|------------------------------|
| • Asesoramiento de empresas | • Equipamiento interior | • Procesamiento de metales |
| • Automoción | • Gestión de residuos | • Materiales de construcción |
| • Comercio mayorista | • Industria alimentaria | • Telecomunicaciones |
| • Comercio minorista | • Ingeniería mecánica | • TI |
| • Diseño de espacios comerciales | • <i>Packaging</i> | • Seguros |



Sinopsis de proyectos: actividades desempeñadas para la empresa mediana, la empresa familiar y la gran empresa.

Encontrará cifras detalladas de mis resultados en el documento separado **CURRÍCULUM VÍTAE - DETALLES**.

Año	Filial (país)	Industria - Actividad	Resultados	Función
2023-2024	Nüssli spol. s r.o., (CZ), empresa en crisis, mediana empresa	Equipamiento interior - Diseño, producción y montaje de mobiliario empotrado, stands de ferias y construcciones temporales para los Juegos Olímpicos. Aumento de la eficiencia en todas las áreas de la empresa	Construcción exitosa de equipos; comunicación abierta; aumento significativo de la cifra de negocios; creación de unas bases realistas para lograr beneficios en 2024; participación en licitaciones de construcción; elaboración de un plan de liquidez; revisión de los costos de producción; optimización de almacenes; mejora de la gestión de proyectos; vinculación de las compras a la gestión de proyectos; resolución de problemas en obra; adaptación de las descripciones de procesos para SAP	CEO
2021-2022	OOO Cemix, OOO Minerals, LASSELSBERGER, (RUS), empresa en crecimiento, grupo familiar	Producción de materiales de construcción - Desarrollo de un SSC (<i>Shared Service Center</i>) para las filiales del holding. Introducción del sistema de ERP IC	Plantilla motivada; SSC a pleno rendimiento: servicios en los ámbitos de Finanzas, <i>controlling</i> , Asuntos Jurídicos, RR. HH., TI, Seguridad y Cumplimiento Normativo (<i>Compliance</i>). Proceso de compras y combinado de ventas + logística totalmente digitalizado en el sistema de ERP IC; arquitectura y descripción del resto de los procesos en toda la cadena de suministro de las dos empresas de producción	CFO, CCO, PM (introducción del sistema de ERP)
2017-2021	Parlamento alemán, (D), país en crisis	Representante electo, diputado del Parlamento alemán, una legislatura	Además de otros ámbitos, visión única de la legislación de ESG (<i>Environment Social Governance</i>); participación en más de 100 reuniones sobre este tema en la Comisión de Asuntos Económicos y Energía	Diputado federal
2016 y 2020	Dr. Franz GmbH, (D), mediana empresa	Gestión de residuos - Esclarecimiento de problemas de la legislación de residuos con las autoridades	Proyecto de licencias conforme a la Ley alemana de control de emisiones (BImSchG, por su abreviatura en alemán) y certificaciones como empresa de gestión de residuos conforme a la Ley alemana de gestión de residuos en ciclo cerrado (KrWG)	Asesor
2015-2019	PSP Machinery spol. s r.o., (CZ), empresa en crisis, mediana empresa, dirigida por sus propietarios	Ingeniería mecánica - Reestructuración de esta empresa de producción en el sector de la maquinaria pesada como persona de confianza de los propietarios alemanes; garantizar resultados como miembro del consejo consultivo	Reestructuración en toda la cadena de suministro: venta - diseño - preparación de trabajos - producción - compras; planificación comercial vinculada a las capacidades de producción; <i>Lean Management</i> ; aumento del volumen de producción; retorno a las entregas puntuales, con un ahorro enorme en las penalizaciones contractuales sufridas anteriormente a causa de las demoras; recuperación de la confianza de los clientes	Asesor, CEO, CRO, miembro del consejo consultivo
2016	Upmann GmbH & Co. KG, (D), empresa madura, mediana empresa, dirigida por sus propietarios	Procesamiento de metales - Miembro del equipo de <i>Change Management</i> , área de Ventas	Relanzamiento del concepto de comercio electrónico, planificación e introducción de la nueva tienda electrónica; aumento de las ventas en Alemania a través de licitaciones en el negocio de proyectos, medición a través del seguimiento de las ofertas; aumento de las ventas a Europa del Este; integración exitosa de la plantilla	Director de Ventas
2013-2016	Profesional independiente como actividad secundaria, (CL)	Asesoramiento inmobiliario - Adquisición de apartamentos y terrenos	Para inversores privados alemanes en Chile; desarrollo de una red de agentes inmobiliarios, abogados y bancos chilenos	Asesor
2012-2015	Schösmetall GmbH & Co. KG, WÜRTH, (D), empresa en crisis, grupo familiar	Comercio mayorista - Reestructuración de la empresa	Tras 13 años de retroceso en las ventas, se invierte la tendencia con un crecimiento moderado en un mercado sobresaturado; reducciones de costos y plantilla; impulso a la tienda electrónica; integración del centro de llamadas externo; simplificación del surtido; racionalización de almacenes; reestructuración de las ventas y del SCM (<i>Supply Chain Management</i>); introducción del sistema de ERP MS Dynamics AX	CEO, CRO
2011-2012	Schmid Schrauben GmbH, WÜRTH (A), empresa madura, grupo familiar	Procesamiento de metales - Aumento significativo de los precios de distintos grupos de clientes sin efecto negativo en las ventas	Objetivo logrado; asimismo, se desarrolló un plan para modernizar el flujo de valor en esta empresa metalúrgica, sustitución del anticuado principio <i>push</i> en la producción por el principio <i>pull</i> y tamaños de lote flexibles	Director de Ventas
2011	Planta de automóviles Volkswagen, (RUS), empresa madura, gran empresa	Automoción - Construcción de cuatro modelos diferentes en una misma línea de producción	Optimización de los procesos de abastecimiento de materiales en la planta rusa de VW; JIT (<i>Just-in-Time</i>), JIS (<i>Just-in-Sequence</i>), KANBAN; <i>controlling</i> de costos logísticos; selección y formación de sucesores para la dirección de la planificación logística	Director de Planificación Logística
2010	DS Smith Plastics, (GB), empresa madura, gran empresa	<i>Packaging</i> - Asesoramiento de gestión para el distribuidor ruso de este fabricante británico de <i>packaging</i>	Optimización de la estructura organizativa, ventas, logística, informes financieros y gestión de cuentas por cobrar; mejora de la cooperación con la matriz británica y la empresa hermana alemana	Asesor
2006-2010	OOO Giecke & Devrient Technologija, (RUS), empresas en crisis, grupo familiar	Telecomunicaciones y TI - Reestructuración de esta empresa de producción de tarjetas SIM con desarrollo propio de aplicaciones	Aumento significativo de las ventas con los operadores de redes móviles de Rusia y Asia Central; zona de beneficios alcanzada; fuertes recortes de costos y personal; optimización de la cadena de suministro desde las ventas a la producción y las compras; logística incluida la gestión aduanera; erradicación de las tramas de corrupción	CEO, CRO, CCO
2004-2006	OOO Umdasch Shop-Concept, (RUS), empresa en crecimiento, grupo familiar	Diseño de espacios comerciales y comercio minorista - Creación de una empresa comercial	Salida exitosa al mercado; plan de negocio superado con creces; importación de equipamiento para espacios comerciales de la matriz austriaca, despacho de aduanas y montaje en Rusia; integración de la filial en SAP y <i>reporting</i> para la sociedad matriz; resolución de problemas en obra; "Store Branding" para clientes minoristas en su material de punto de venta (POS)	CEO
2000-2004	Müller & Baraulja Partnerschaft, (D + RUS, BY, UA, BALT, CZ), profesional independiente	Asesoramiento de empresas - Para clientes que quieren adentrarse en los mercados de Europa del Este	Asesoramiento en ventas y SCM, dos grandes proyectos en TI y automoción: 1) constitución de un nuevo centro de desarrollo de software informático en Bielorrusia con financiación estadounidense; 2) análisis de emplazamientos de producción para un proveedor occidental de la industria del automóvil con planes de erigir una planta de producción en Ucrania	Asesor, PM (desarrollo de empresas)
1996-2000	IREKS GmbH, (D), empresa en crecimiento, mediana empresa, dirigida por sus propietarios	Industria alimentaria - Responsable regional para Europa del Este de ventas de ingredientes y mezclas de repostería. Responsable de proyecto para la estructuración de una planta de producción en la región	Multiplicación de las ventas y los beneficios en los mercados en crecimiento; integración de las filiales austriaca, checa y croata en la estrategia comercial para los países bálticos y la CEI; logística transfronteriza y aduanas. Constitución de la filial local y organización exitosa de una línea de producción plenamente funcional en Rusia. Miembro del consejo de supervisión.	Director regional de Ventas, PM (SCM + desarrollo de la producción), miembro del consejo de supervisión
1994-1996	Allgemeine Kreditversicherung, COFACE, (D), empresa madura, gran empresa	Seguros - Representante comercial en seguros de crédito comercial y de crédito a la exportación	Cifra de negocios muy por encima de objetivos para el norte de Baviera; realización de análisis financieros de evaluación de riesgos	Comercial