ANTONIO FUENTES OLIVA

Desarrollo de Mercados y Negocios Agrícolas | Business Development

Santiago / Pucón, Chile · Disponibilidad Chile / Latinoamérica
+56 9 4430 7774 · af@mangosta.net · linkedin.com/in/afuentesoliva

PERFIL PROFESIONAL

Técnico Agrícola de Nivel Superior con más de 20 años de trayectoria en el sector agrícola, especializado en desarrollo de mercados, expansión territorial y comercialización de productos y tecnologías agrícolas.

Experiencia en apertura de nuevas zonas comerciales, desarrollo de canales de distribución e introducción de sistemas productivos. Amplia red de contactos profesionales y comerciales en el sector agrícola, construida a lo largo de su trayectoria en Chile y Argentina.

Trayectoria en material vegetal, maquinaria agrícola y fertilización especializada, con enfoque técnico-comercial orientado a identificar oportunidades de negocio, facilitar la adopción de nuevas soluciones y desarrollar relaciones comerciales de largo plazo.

COMPETENCIAS CLAVE

Desarrollo de mercados y territorios · Desarrollo comercial B2B · Apertura de nuevas zonas de negocio · Desarrollo de distribuidores y canales · Introducción de tecnologías agrícolas · Ensayos y pilotos · Días de campo y demostraciones · Relacionamiento con productores, asesores y viveristas · Sistemas productivos frutícolas · Inteligencia de mercado agrícola

EXPERIENCIA PROFESIONAL

ASESOR AGRÍCOLA | CONSULTOR INDEPENDIENTE

Jun. 2024 – Actualidad | Chile

Asesoría, consultoría, acompañamiento y difusión de nuevos modelos productivos frutícolas, especialmente sistemas de producción de frutales en seto.

- Asesoría y acompañamiento de proyectos productivos de almendro en seto en Chile.
- Participación en plantación, formación y producción de nuevos huertos.
- Difusión y transferencia de conocimiento sobre nuevos modelos productivos en Chile y Latinoamérica.
- Desarrollo de actividades de capacitación, relatoría y difusión técnica.

AGENTE ZONAL — CURICÓ Y O’HIGGINS SUR

Anagra S.A. | May. 2023 – May. 2024

Gestión comercial de la zona y atención de productores y clientes agrícolas.

- Gestión de cartera de clientes para fertilizantes granulares y solubles.
- Creación y actualización de líneas de crédito.
- Promoción de la línea HVC by Anagra.

EXPERIENCIA PROFESIONAL / CONTINUACIÓN

JEFE ZONAL SUR

Agromillora Sur S.A. | Dic. 2016 – Sep. 2022

Responsabilidad comercial y técnica desde Ñuble hacia el sur de Chile y sur de Argentina, con foco en material vegetal y desarrollo de nuevos sistemas productivos.

- Desarrollo y posicionamiento de la empresa y sus soluciones en territorios donde inicialmente existía una presencia limitada.
- Identificación de productores, viveristas y actores clave; construcción de redes y generación de oportunidades comerciales.
- Desarrollo y promoción de nuevos sistemas productivos para almendro, cerezo, ciruelo y otros.
- Generación y acompañamiento de ensayos y primeras implementaciones con productores interesados en probar nuevos modelos.
- Comercialización de material vegetal a viveristas y productores y acompañamiento técnico-comercial durante su adopción.
- Organización de giras técnicas, capacitaciones, días de campo y actividades de transferencia.
- Colaboración con Marketing en información técnica y difusión de nuevas propuestas productivas.
- Participación en actividades y visitas internacionales vinculadas a transferencia de conocimiento.

JEFE ZONAL MAULE Y ÑUBLE

Automotores Gildemeister | 2010·2014

- Gestión comercial de las zonas de Maule y Ñuble.
- Apoyo a vendedores y distribuidores, desarrollo de nuevos canales comerciales y relacionamiento con agroindustrias.
- Promoción y comercialización consultiva de maquinaria agrícola, con énfasis en argumentos técnicos, económicos y operacionales.

TRAYECTORIA COMERCIAL EN MAQUINARIA E INSUMOS AGRÍCOLAS

2004–2015 | Sargent Agrícola · Coagra · Agromir · Tattersall Agroinsumos

Experiencia comercial y técnico-comercial con productores y redes de distribución en distintas zonas de Chile.

- Venta consultiva de maquinaria, implementos y productos técnicamente diferenciados.
- Desarrollo de negocios, atención a productores y participación en ferias y demostraciones.

FORMACIÓN

Técnico Agrícola de Nivel Superior | CFT Miguel Covarrubias Valdés — Fundación de Vida Rural PUC
2000–2003 | Titulado

HERRAMIENTAS E IDIOMAS

Microsoft Office: nivel medio · Inglés: básico · Español: nativo · Licencia de conducir: clase B