



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; uso de la inteligencia artificial (IA) para aumentar la eficacia y preparar las decisiones
- 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 Bundestag, (D), país en crisis	Diputado del Parlamento alemán, Portavoz de política comercial exterior, 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. Experto en los Balcanes.	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 (especialmente a Polonia); 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	Schössmetall 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	Multiplificación 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