

ALBERTO MORENO BRAVO

Guillermo Acuña 2508

Providencia - Santiago

Tel: (562) 2211-6349; Cel. (569) 9320-7371

amoreno@lumber.cl - WWW.LUMBER.CL

Experiencia Laboral

2014	LUMBER SPA	SANTIAGO, CHILE
Enero	<i>Gerente y Dueño</i>	
A la Fecha	Creación y puesta en marcha de una empresa enfocada en implementación en el control de calidad, inspecciones, asesorías y gestión de procesos que involucran madera en la construcción y diseño.	
	<ul style="list-style-type: none">• Preparación y venta de servicios a diversos clientes que utilizan la madera en sus proyectos.• Asesorar a Empresas en la implementación de Sistema de Calidad.• Charlas en diversas Universidades	
2015 – 2016	CORFO – COPEVAL	SANTIAGO, CHILE
Septiembre	<i>Gerente del Programa Estratégico Mesoregional Industria de la Madera de Alto Valor</i>	a
Febrero	Elaboración de la Hoja de Ruta con una Empresa Consultora para la Industria de la Madera, identificando 3 ejes principales (Abastecimiento, Manufactura y Construcción) con el objeto de potenciar su desarrollo. La mesoregión se compone de la Regiones del Maule, Biobío, Araucanía y Los Ríos. Se realizaron Talleres integrando a diferentes actores tanto Públicos como Privados.	
2012	OWA S.A.	SANTIAGO, CHILE
Noviembre	<i>Gerente de Calidad y Desarrollo</i>	
A 2013	Responsable de implementar y llevar un Sistema de Gestión de Calidad, planificación, ventas y	
Diciembre	Responsable de implementar y llevar un Sistema de Gestión de Calidad, planificación, ventas y Abastecimiento en el rubro de casas industrializadas de madera de alto valor.	
	<ul style="list-style-type: none">• Crear e implementar un Sistema de Gestión de Calidad involucrando todos los procesos.• Crear un Sistema de Planificación Estratégica en Ventas abordando todos los pasos involucrados en este proceso desde el primer contacto con el cliente hasta el feedback del cliente por el uso de la vivienda con el objetivo de un mejoramiento continuo de OWA.• Crear un Sistema Estratégico de Abastecimiento, realizar diversas negociaciones con proveedores, involucrando mejores precios, tiempos, condiciones de pago y calidad requerida, logrando así una fidelización de estos, en base a ciertos atributos considerados en este sistema.	
2006 – 2012	FUNDACION CHILE – GCL	SANTIAGO, CHILE
	<i>Gerente del Departamento de Productos e Industrias de Madera</i>	
	Responsable de la Planificación Estratégica, a cargo de un equipo de 15 personas, y de la rentabilidad y promoción comercial de los servicios.	
	Durante mi gestión se ha aumentado en un 20% anual la cartera de clientes, un 30% anual la facturación, siendo el área de GCL que más contribuye a la utilidad neta anual de la compañía. También se logró la acreditación según la norma NCh ISO 17025. Las Principales funciones:	
	<ul style="list-style-type: none">• Determinar los objetivos y metas comerciales del área.• Implementar y realizar nuevos servicios a diferentes empresas del rubro maderero mediante programas, ensayos e inspecciones.• Aumentar la cartera de Clientes y la Facturación definido en la estrategia implementada en lograr la Acreditación del Departamento ante el INN, accediendo a los proyectos que involucran el Ministerio de Vivienda y el sector Agrícola.• Desarrollo constante en aumentar los servicios incorporando nuevos productos y desarrollando nuevas propuestas comerciales tanto a nivel nacional como internacional.• Evaluar sistemáticamente la viabilidad financiera y comercial de los distintos clientes, sobre una base de su rentabilidad de largo plazo para el área y la compañía.• Visitar periódicamente a empresas en Chile y Latinoamérica.	

2004 – 2005	FORESTAL RUSSFIN LTDA. <i>Jefe de División Forestal</i> Responsable de planificar el manejo de bosque nativo, incluyendo la extracción y despacho de las trozas desde el bosque al aserradero; llevar la relación con diferentes contratistas; y dirigir un equipo de 50 personas. Durante mi gestión se optimizó el rendimiento en la cosecha en un 10% y se redujeron en 15% los costos de extracción y despacho de las trozas desde el bosque al aserradero; se logró la certificación de ISO 9001; se mejoró la relación con las comunidades aledañas; y se cumplió con creces las exigencias ambientales. Principales funciones:	PUNTA ARENAS, CHILE
2000 – 2003	FUNDACION CHILE <i>Jefe del Departamento de Productos e Industrias de Madera</i> Responsable de la replanificación estratégica del área, incluyendo el manejo de proveedores y subcontratación de laboratorios; a cargo de un equipo de 5 personas. Se repositionó el área, ampliando la gama de servicios con foco en aquellos más rentables, logrando pasar de un ejercicio anual con pérdidas en 1999 a utilidades en los siguientes 4 años, con un crecimiento de 43% anual. Principales funciones:	SANTIAGO, CHILE
1999 – 2000	Supervisor de Área de Calidad e Industrias de la Madera Principales funciones:	
	<ul style="list-style-type: none"> Definir objetivos y metas, y formular e implementar las estrategias Establecer y manejar las relaciones comerciales con contrapartes nacionales e internacionales. 	
Educación		
1992 – 1997	UNIVERSIDAD MAYOR <i>Ingeniero Forestal</i> <ul style="list-style-type: none"> Graduado con Alto Honor (en el primer 10% del ranking de la promoción) Presidente del Centro de Alumnos de Ingeniería Forestal. 	SANTIAGO, CHILE
1987 – 1990	COLEGIO SAN ESTEBAN <i>Educación Media</i> <ul style="list-style-type: none"> Presidente del Centro de Alumnos del Colegio 	SANTIAGO, CHILE
1977 – 1986	COLEGIO SAN IGNACIO <i>Educación Básica</i>	SANTIAGO, CHILE
Otra información relevante		
<ul style="list-style-type: none"> Idiomas: Inglés intermedio Fecha Nacimiento: 21 de septiembre de 1971 RUT: 8.599.849 – 8 Situación Civil: Casado Hijos: 3 		