

Franklin William Mingram Alvarez
Magíster en Ingeniería Industrial
Diplomado en Negocios y Administración de Empresas
Ingeniero en Comercio Internacional

Celular: 84044984

Email: fmingram@gmail.com

I OBJETIVO

Asumir un cargo de alta responsabilidad y de gestión en una empresa en desarrollo o consolidada, en la que pueda compartir mi experiencia, competencias, habilidades y capacidades dentro de un ambiente competitivo y con metas definidas.

II PERFIL PROFESIONAL

Líder con 14 años de experiencia dirigiendo las áreas de Gestión Comercial y de Gestión Operacional. Gran capacidad para desarrollar soluciones a problemas, cumplimiento de objetivos y planificación estratégica. Habilidad para establecer muy buenas relaciones de credibilidad con empleados, mandos directivos y clientes.

III FORMACION ACADEMICA

Colegio Patmos 1980 – 1991, Viña del Mar
Enseñanza Básica y Media (completado).

Pre grado:
Universidad UDM 1992 – 1994, Viña del Mar
Ingeniería Comercial (cursado).

Universidad UDM 1995 – 1999, Viña del Mar
Ingeniería en Comercio Internacional (titulado).

Post grado:
Universidad Adolfo Ibáñez 2012 – 2013, Santiago
Diplomado en Negocios y Administración de Empresas (titulado).

Universidad Andrés Bello 2013 – en curso, Santiago
Magíster en Ingeniería Industrial mención procesos mineros.

IV EXPERIENCIA PROFESIONAL

ASESOR PROFESIONAL Noviembre 2013
a la fecha Independiente

Dada la experiencia profesional en los cargos gerenciales de alta responsabilidad que he desempeñado en estos 14 años, es que me encuentro realizando asesorías profesionales a las empresas FB Audio, Constructora Ágora y Clima Cool Time, en las siguientes áreas:

- **Recursos Humanos:** Procesos de reclutamiento y selección, términos de contrato, resolución de conflictos, normativa laboral, capacitaciones, estructuras de sueldos variables, pago de remuneraciones, otros relacionados en materias de RRHH.
- **Gestión Comercial:** Estudio y desarrollo de proyectos, propuestas públicas y privadas, cotizaciones y presupuestos, desarrollo de estrategias comerciales para captación de nuevos clientes, mantenimiento de cuentas/clientes.
- **Gestión Operacional:** Cumplimiento de estándar de servicios (KPI), implementación de servicios, desarrollo de organigramas para servicios, controles de maquinaria y herramientas en servicio, mejora de productividad en servicios, mantenimiento de flota de vehículos, medidas de contingencia.

MANPOWER CHILE
Antofagasta
Gerente Zona Norte
Sucursal Antofagasta
Servicios Integrales a Empresas (Outsourcing)

Enero 2011 a Octubre 2013,

Objetivos del cargo:

- Liderar el crecimiento y expansión, abriendo nuevos mercados en la zona norte del País para las Regiones XV, I y II.
- Dirigir las estrategias, asesorar y apoyar al personal a cargo para cumplir con las metas de ventas, costos y gastos de operación.
- Dirigir al equipo de trabajo desarrollando e implantando procedimientos y metodologías de trabajo para cumplir con los estándares de calidad definidos en la prestación de servicios.
- Análisis de información y generación de reportes a la dirección comercial relacionados con crecimiento en ventas, participación de mercado y rentabilidad.
- Coordinar los procesos de Reclutamiento y Selección.
- Coordinar y controlar los procesos y acciones de prevención de riesgos.
- Difundir el uso y aplicación de las herramientas de evaluación y capacitación.
- Cultivar la relación cordial con los trabajadores a cargo y trabajadores asignados en las prestaciones de servicios.

Medios:

- Elaboración de un plan maestro de actividades a realizar para lograr los objetivos a corto y mediano plazo, ya que era de primordial importancia rentabilizar cada servicio y normalizar la operación de la Sucursal en la zona norte.

Balance:

- Aumento de las ventas en un 40% diversificando la cartera de clientes.
- Aumento del margen de contribución en un 80%.
- Reducción de los reclamos de clientes y de trabajadores en un 80%.
- Obtención del puesto número 9 (luego de haber estado en el puesto 85 en un inicio), entre 130 sucursales en Sudamérica, respecto de sus sistemas operativos en el cumplimiento de los estándares internacionales en la experiencia al candidato y al cliente.

CONSULTORES LOGOS LIMITADA
Valparaíso
Gerente de Operaciones
Servicios Integrales a Empresas (Outsourcing)

Julio 2000 – Enero 2011,

Objetivos del cargo:

- Desarrollar los procedimientos de trabajo del personal de la empresa.
- Definir los criterios de calidad y su aplicación para las diferentes prestaciones de servicios.
- Elaborar proyectos comerciales privados y públicos.
- Asesorar a la Dirección de la empresa en la toma de decisiones estratégicas.
- Definir metodología en los procesos de Reclutamiento y Selección.
- Coordinar y controlar las actividades de prevención de riesgos.
- Organizar y controlar el uso de vehículos de trabajo y su respectivo plan de mantenimiento.

Medios:

- Integrar a la empresa la normativa chilena de gestión de calidad 2909.
- Desarrollo de plan de mantenimiento de vehículos y check list de control.
- Creación de KPI's de servicios.
- Plan de participación en proyectos y licitaciones públicas.

Balance:

- Aumento de las ventas en un 65% introduciendo contratos de larga vigencia.
- Aumento del margen de contribución en un 100%.
- Reducción de los gastos en vehículos y maquinarias en un 50%.

V OTROS ANTECEDENTES

- IDIOMAS: Inglés avanzado.
Español nativo.
- Informática: Microsoft Office, manejo software de RRHH Winper y Transtecnia.

VI DATOS PERSONALES

Dirección: Dublé Almeyda N°3262, depto. 202, Ñuñoa, Santiago • Chile

Fecha de nacimiento: 09 de Febrero de 1974

Soltero, 1 hijo

Respecto de las pretensiones de renta, éstas son acorde al mercado local del cargo ofrecido y considerando las responsabilidades a asumir.

Julio de 2014