

JULIAN DELLGADO PASTENNI
Master of Business Administration
Ingeniero con grado de Ejecución
E mail: juliandevigo@gmail.com
Fono Directo: +56 9 79783139

PRESENTACIÓN

En el incansable afán de perfeccionamiento he realizado a la fecha dos Postítulos, en los cuales recibí formación en Dirección Comercial /Estratégica/ RR.HH./ Financiera. Módulos de Emprendimiento, Neurociencias aplicadas al Management, Six Sigma, Lean, Marketing, Orientación al Cliente, Modelo Decisional de ventas, Negociación, entre otras importantes a cursar.

Con mas de 6 años de experiencia en el área comercial y técnica. He tenido la oportunidad de conocer importantes rubros de la actividad económica Chilena, principalmente Minería, Industria, Construcción, maquinarias y transportes en general, con la posibilidad de manejar, exitosamente, capital humano, gestionar activos asociados a procesos de venta y servicios. Experiencia en Postventa, Asesorías Técnicas y Capacitaciones a clientes.

Gracias al Know How adquirido, respaldo Tecnico-Academico, importante red de contactos directos e indirectos y el haber trabajado de la mano con grandes mentores, me hacen a estas alturas, ser capaz de enfrentar hábilmente, importantes desafíos.

Al presente posee amplios conocimientos y trayectoria en escenarios B2B, B2C, Cadena decisional en Minería (Usuarios en Planta, Mina, Mantención, Proyectos, Adquisiciones, Ingeniería, Operaciones, y apoyo externo).

EDUCACIÓN SUPERIOR

Diplomado en Dirección Comercial y Ventas, Universidad Adolfo Ibáñez. En Curso 2013-2014.

Master Of Business Administration, EEN de España, Egresado Noviembre de 2013.

Ingeniero en Maquinarias y Vehículos automotrices, Universidad Tecnológica de Chile, Titulado.

EXPERIENCIA LABORAL

Emprendimiento

Febrero 2014 – Actualidad

Asesor de Empresas y Personas

Principales funciones:

En este período estoy realizando asesorías a Empresas, en el área de Marketing/ventas, también en áreas operativas como Mantenimiento y Gestión de activos, en búsqueda de mejorar su competitividad en el mercado. Paralelamente presto asesorías a personas en herramientas de inversión, dictando charlas y exposiciones a diferentes corporaciones, en búsqueda de generar convenios Colectivos y Grupales. Logros relevantes en este periodo son:

- Se han logrado detectar desviaciones, en los procesos operacionales de equipos críticos en clientes, dando soluciones efectivas y delineando acciones preventivas.
- He prestado Asesoría a pequeñas empresas en Marketing y Posicionamiento, Diseñando presentaciones corporativas, casos de éxito, estrategia y ajustando hoja de ruta comercial.
- He logrado Generar convenios con importantes empresas del área industrial y Minera, dictando asesorías de Inversión en el Mercado de Capitales.

UNITEC

Mayo 2013 – Noviembre 2013

Representante Comercial y técnico.

Principales actividades y logros:

Me desempeñé Como Gestor de negocios, junto con desarrollar la asistencia técnica en conceptos de mantenimiento mecánica de última generación, en la Zona de Antofagasta. Atendiendo principalmente a la Gran Minería e Industria. Asesorando clientes en la reducción de costos operacionales para activos críticos, Como lo son Molinos, Chancadores, Reductores, Palas, Perforadoras, Camiones de extracción, entre otros equipos Planta y Mina. Logramos esto mediante el uso de Lubricantes con Tecnología Avanzada, añadiendo investigación, más los estudios asociados a la mejora.

Alcance a gestionar Algunos proyectos importantes quedando estos en diferentes etapas de desarrollo como pruebas y evaluación de Lubricantes en **Minera Escondida, Minera el Peñón, Minera Zaldívar, Glencore Altonorte**. También en etapas más tempranas estuve gestionando proyectos con **Minera Lomas bayas, Minera Michilla, Inacsa La negra, E-CL, Molycop, Aes Gener.**

TPI CHILE S.A.

Marzo 2012 – Mayo 2013

Encargado de Negocios III y IV Región.

Principales actividades y logros:

Desempeñé labores de gestión comercial en la III y IV Regiones. Generando oportunidades de negocio, realizando visitas técnicas para dar a conocer los productos y servicios que suministra la compañía, relacionados principalmente a la fabricación en Maestranza de Equipos de alta complejidad Scrubbers, Reactores, Power Piping ASME, Estanques ASME, Spools, Manifolds, Filtros entre otros. Junto al suministro de materiales al detalle como Flanges, Cañerías, Planchas, Codos, Reducciones, y algún otro ítem que pueda abastecer conforme a sus proveedores, ligado al acero inoxidable y aleaciones especiales. Logros relevantes en este periodo son:

- Visitas a terreno, interactuando con las principales empresas Mineras y de ingeniería del mundo.
- Recibí instrucción de materialidades (Resistencia, corrosión, normas, Certificaciones Internacionales, etc.) junto con el aprendizaje de los procesos de Producción, Fabricación y montaje de componentes en Maestranza y terreno.
- Posicioné a TPI como una marca importante y generadora de valor para sus clientes, aumentando sustancialmente la participación de mercado en la Zona asignada.
- Agenda de visitas mensuales en Santiago, para finiquitar y aperturar negociaciones, con los altos mandos de empresas principalmente del rubro Minero, Industrial e Ingeniería.
- Contribución en criterios de I+D para negocios, en base a mejora de condiciones y asesorías en nuevas materialidades.
- Trasladar a Terreno las políticas de Salud ocupacional, Gestión Ambiental, y Calidad de la Compañía.
- Vendimos el piping y el fitting de Acero Superduplex y Zeron 100, para la Planta Desaladora de Compañía Minera Candelaria.
- Entre los clientes importantes desarrollados bajo mi gestión puedo destacar lo siguiente, **Área Minería** Codelco Salvador, Kinross (Mantos de Oro, Maricunga). Minera Caserones, CAP (Cerro Negro, Magnetita, Planta Pellets, Los Colorados, Romeral), Minera Candelaria, Pucobre, Minera Carola, Atacama Kozan, Barrick Pascualama, Anglo American Manto Verde, Gold Corp el Morro, Teck Relincho y Andacollo, Minera Los Pelambres, Minera Dayton, entre otras.

Área EPC-EPCM puedo destacar a empresas como Bechtel, Hatch, Flúor, SK Ingeniería, AMEC, Outotec, Puga Mujica, Arcadis, Jacobs, Echeverría Izquierdo, Salfa, SNC Lavalin, , entre otras.

Realizando gestión comercial en ventas técnicas de productos y servicios, desarrollando negocios con la pequeña, mediana, gran minería de la zona, Transportes, Industria y Retail. Con la misión de mantener e incrementar la colocación de productos, asesorar a clientes en conceptos de mantención mecánica avanzada, presentar servicios Post Venta que la empresa suministra. Logros importantes en este periodo son:

- Posicionar en el Mercado a lubricantes valvoline como una empresa seria y confiable.
- Realizar una correcta colocación de nuestros productos y servicios, con buenos márgenes de utilidad para la compañía.
- Asesorar a las distintas empresas y usuarios en optimización de recursos, gestión de activos, y lineamientos de mantención, logrando mejorar su competitividad y resultados económicos. Con foco en Equipos rodantes y estacionarios.
- Logro relevante fue, conseguir aplicación de lubricantes Nanotecnológicos en reductores planta concentradora Chuquicamata, introduciendo un producto innovador y único en el Mercado. También Logre vender grasas especiales, utilizadas en todos los CAEX de Codelco.
- Crecimiento sustantivo en ventas de sucursal, bajo mi gestión.
- Contribución para el desarrollo de nuevos proyectos de Marketing, posicionamiento, plataformas de negocio, entre otras.
- Gracias al trabajo realizado pude manejar mi propio equipo. (4 Personas).
- Tuve la oportunidad de trabajar con las más importantes empresas de la zona, principalmente **Mineras** (Codelco, El Abra, Cuadra, Cerro Dominador, AMSA, Spence, Otras más pequeñas) e **Industriales** que rodean el negocio de extracción de minerales (Holding Komatsu-Cummins, Ready Mix, Innpamet Catodos, Agretrans, Agreducam, IMS Patagonia, Volcan Nevado, CAEX America, Inser Transfield, Enaex S.A. entre otras).

Orica Chile S.A.

Mayo 2008 – Diciembre 2008

Jefe de zona III Región

Principales funciones y Logros:

Realizando ventas técnicas de productos y servicios en las zonas a cargo, pude desarrollar negocios con importantes clientes de la zona, entre ellos Minera Candelaria, Grupo Kinross, Anglo American Manto Verde, CAP Minería, Coemin. Entre otros.

- Desarrolle labores de capacitación en terreno, asistencia técnica y comercial.
- Supervise labores de limpieza dinámica piñón-corona en Molinos, servicios suministrados por la empresa de forma integral. **(3 Personas a cargo).**
- Realice Asesorías Técnicas en plantas de Osmosis inversa. (Aguas Chañar).
- Administre un contrato de Refrigerantes y asistencia técnica, para los Camiones de extracción Mina y equipos de apoyo, en Compañía Minera Candelaria.

PRÁCTICAS Y OTROS

Julio 2007 – Diciembre 2007

Realiza su práctica profesional en empresas Sigdo Koppers Maquinarias, desempeñando funciones de control de gestión, planificación de mantenciones, visitas técnicas a terreno y soporte administrativo al jefe de maquinarias.

Diciembre 2006 – Junio 2007

Realiza reemplazo, Como supervisor de equipos de trabajo, ligados a la mantención de paradas programadas en Minería, Principalmente mi función la preste en el área de Chancado, Correas Transportadoras, Relaves y Molienda.

PERFECCIONAMIENTO

Mayo 2008 – Julio 2008. Funcionamiento de plantas con Osmosis Inversa, Membranas y antiencrustantes.

Julio 2011 - Enero 2012. Ingles Básico Intermedio, dictado por ISB

Marzo 2012 – Mayo 2012. Inducción Normas ISO 9.001, 14.001, OSHAS 18.001

Junio 2013 – Agosto 2013. Tribología y sistemas de lubricación automático.

COMPETENCIAS

Un desarrollado perfil comercial, con marcadas habilidades blandas que en la actualidad son vitales y marcan la diferencia entre una persona y otra en el área ventas, también me he preparado y perfeccionado en habilidades más ingenieriles, como lo son mantención de equipos y maquinarias (Palas, Perforadoras, Camiones de extracción, Molinos, Chancadores, Etc.) resistencia de materiales, conocimientos del área química y tribología.

DATOS DEMOGRAFICOS:

Fecha de nacimiento : 10-05-1983
Nacionalidad : Chileno
Estado civil : Soltero, Sin hijos.
Dirección particular : Paraguay 2672, Calama.
Experiencia laboral : 6 años de experiencia.

HABILIDADES Y CONOCIMIENTOS

- Motivador
- Liderazgo
- Perseverante
- Gestión de Operaciones (Conocimientos básicos de Lean y Six Sigma)
- Excelentes relaciones interpersonales e interempresas
- Trabajo bajo presión
- Excelente manejo de conflictos
- Inglés conversacional Básico, traducción Alto.
- Microsoft Office, Alto.
- Internet Explorer, Alto
- Citrix Metaframe Sistema de gestión integrado, Alto.
- Outlook y E-Mail Marketing, Alto.
- SAP Ventas.Basico.
- Equipos Minería, Planta y Mina.
- Motores de combustión Interna.
- Especialización en Lubricación y lubricantes
- Business Development.
- Administración
- Negocios Minería e Industria.
- Ventas técnicas
- Ingeniería
- Servicios Post Venta
- Marketing
- Maquinarias
- Construcción