

BRICSON ROY RAMÍREZ B.



Edad : 37 años
Tel. : (56 + 02) – 26037704
Celular : (56 + 9) 66745173
Correo : bricson_roy@hotmail.com

TERSAINOX®
TECNOLOGIA EN ACERO INOXIDABLE

HISTORIA LABORAL EN TERSAINOX S.A.

TERSAINOX S.A. (SEPTIEMBRE 2011 – A LA FECHA).

Durante estos tres años, presto mis servicios como un alto ejecutivo de negocios técnicos para la empresa TERSAINOX S.A., nos dedicamos a la fabricación de equipos, Estanques, Ductos, Chutes, Spool, Estructura, Etc... en acero inoxidable. Mis labores dentro de la empresa a comienzos es generar conocimientos y posicionamiento de nuestra marca en el área de la minería e Industria. Luego de comenzar a crear una cartera de clientes, cautivarla y mantenerla, para ello ha sido una tarea exhaustiva, competir con otras grandes empresas ya posesionadas en el mercado, al transcurso del tiempo he llegado a establecernos como la una de las mejores evaluada por nuestros propios clientes. Tersainox hoy en día una de las empresas más importantes del rubro y con mayores cotizaciones gracias al gran desarrollo obtenido desde mis comienzos en la empresa con un porcentaje de cierre de un 53% de las cotizaciones, cabe señalar que he llegado a ganar los proyectos mas importantes del país en nuestro rubro.

Los desafíos y metas propias nos han llevado a obtener un muy buen resultado, realizando levantamientos de clientes a la competencia para así elevar aún mejor nuestros números anuales. El mantener clientes dispuestos a enviarnos las cotizaciones con real oportunidad de concretar los negocios se ha debido a mi entrega en plenitud hacia la empresa Tersainox. El real compromiso que se ha llegado a obtener con las metas impuestas por la empresa ha sido clave para llevarnos a obtener el éxito con el que hoy contamos. Contamos con los siguientes clientes activos mas importantes del país: CODELCO TODAS SUS DIVISIONES, ACF MINERA, MINERA ESPERANZA, ANGLO AMERICAN MINERA TODAS SUS DIVISIONES, CELULOSA ARAUCO, CELULOSA CMPC, MAS ERRAZURIZ, FERROVIAL, SACYR, ANGLO AMERICAN, MINERA CANDELARIA, CAP MINERA, ZÚBLIN, COMPAÑÍA MINERA SAN GERONIMO, SALFA CORP, BESALCO, ALTO NORTE, COMPAÑÍA MINERA MANTOS DE ORO, COMPAÑÍA MINERA LA PATAGUA, XTRATA COPPER CHILE, LAS MAS GRANDES CONSTRUCTORA DEL PAIS Y LAS IMPORTANTES EMPRESAS DE INGENIERIA, ETC.

Hemos llevado a perfeccionar aun mayor nuestros esfuerzos, llegado a certificar nuestra empresa ISO 9001:2008 - 18001:2007 – 14001:2004 contamos con trinorma, para así poder competir con mejores herramientas ante la competencia bajo estrictos y rigurosos controles de calidad, también hemos abierto nuestros negocios en Perú, Brasil, Argentina, logrando destacarnos por el servicio de venta personalizada y post venta.

El ciclo de venta que he establecido en la empresa se ha originado a base de mi gestión y tácticas de la misma. **Para lo cual nuestro trabajo en equipo bajo presión y enfocado a entregar un servicio de calidad total, con VALOR AGREGADO A NUESTRA Gestión y nuestra empresa.**

HISTORIA LABORAL EN INDUFAN LTDA.

INDUFAN LTDA. (SEPTIEMBRE 2010 – SEPTIEMBRE 2011).



Durante un año presté mis servicios como ejecutivo de negocios para la empresa INDUFAN, nos dedicamos a la fabricación de ventiladores axiales y centrífugos industriales. Mis labores dentro de la empresa a comienzos es generar conocimientos y posicionamiento de nuestra marca y productos para luego comenzar a crear una cartera de clientes, cautivarla y mantenerla, para ello ha sido una tarea exhaustiva competir con grandes empresas ya posesionadas en el mercado, al transcurso del tiempo he llegado a establecernos como una de las 2° empresas mas importantes del rubro y con mayores cotizaciones gracias al gran desarrollo obtenido desde mis comienzos en la empresa con un porcentaje de cierre de un 73% de las cotizaciones.

Cabe señalar que los desafíos y metas propias nos han llevado a obtener un muy buen resultado, realizando levantamientos de clientes a la competencia para así elevar aún mejor nuestros números anuales. El mantener clientes dispuestos a enviarnos las cotizaciones con real oportunidad de concretar los negocios se ha debido a mi entrega en plenitud hacia la empresa INDUFAN. El real compromiso que se ha llegado a obtener con las metas impuestas por la empresa ha sido clave para llevarnos a obtener el éxito con el que hoy contamos. Contamos con los siguientes clientes mas importantes del país: CODELCO TODAS SUS DIVISIONES, ACF MINERA, MAS ERRAZURIZ, FERROVIAL, SACYR, ANGLO AMERICAN, MINERA CANDELARIA, CAP MINERA, ZÜBLIN, COMPAÑÍA MINERA SAN GERONIMO, SALFA CORP, BESALCO, ALTO NORTE, COMPAÑÍA MINERA MANTOS DE ORO, COMPAÑÍA MINERA LA PATAGUA, XTRATA COPPER CHILE Y LAS MAS GRANDES CONSTRUCTORAS DEL PAIS.

Hemos llevado a perfeccionar aun mayor nuestros esfuerzos, llegado a certificar nuestra empresa ISO 9001, para así poder competir con mejores herramientas ante la competencia, también hemos abierto nuestros negocios en Perú, logrando destacarnos por el servicio de venta personalizada y post venta.

*El ciclo de venta que he establecido en la empresa se ha originado a base de mi gestión y tácticas de la misma. **Para lo cual nuestro trabajo en equipo bajo presión y enfocado a entregar un servicio de calidad total.***

HISTORIA LABORAL

LA GRAN GUIA S.A. DEL MERCURIO (SEPTIEMBRE 2008 - AGOSTO 2010).

Ingresa a la empresa LA GRAN GUIA S.A. Para desarrollar la labor de ejecutivo de negocios de medianas y grandes empresas, desarrollando nuevos negocios y captando nuevos clientes para publicidad impresa y web para el rubro de las Páginas Amarillas. Se requiere dentro de la misma empresa que nosotros creamos un canal de captura de clientes nuevos, para lo cual hago una investigación exhaustiva referente al mercado de las páginas amarillas el cual me crea muy buenos resultados y muy buenos dividendos, fui premiado durante cinco meses consecutivos por mis grandes logros dentro de la compañía.

Funciones dentro de la compañía:

Las tareas y funciones que realizaba dentro de la compañía era hacer investigación sobre los clientes ya cautivos y poder generar un incremento en sus inversiones referente a sus rubros objetivos y por quienes quería ser visto, también como estaba posesionada su competencia principal en nuestros medios de publicidad; armando una carpeta de presentación para sus inversiones y porque de invertir en estos proyectos.

En este paso por el negocio de las páginas amarillas pude darme cuenta del poder de negociación que podía llegar a lograr con un impacto de cierre y un incremento en mis ventas de un 57% anual, teniendo gran apoyo de las jefaturas; trabajando en equipo y transmitiendo mis nuevas ideas y estrategias para captar nuevos clientes se me ofreció ascender de nivel como ejecutivo senior de grandes cuentas corporativas, el cual fue realizado a los ocho meses de estar dentro de la compañía.

Cabe señalar que el vínculo que genero en cada uno de los clientes hasta el momento los mantengo. Sigo visitando a estos ya que establezco muy buenas relaciones; un trabajo bien ejecutado y profesional me da las herramientas suficientes para obtener mis logros personales y laborales; también mantengo una actitud positiva y ganadora frente a todos mis desafíos tanto laboral como personal.

HISTORIA LABORAL

POLICIA DE INVESTIGACIONES DE CHILE (ABRIL 1999 - AGOSTO 2004)



Ingresa a la escuela ESCIPOL, dentro de esta existe una unidad llamada CECAPRO (CENTRO DE CAPACITACION POLICIAL), de la policía de investigaciones de Chile. Durante estos cinco años y un mes presté mis servicios, integrándome a las filas de una de las Instituciones más grandes y prestigiosas de este país: **POLICIA DE INVESTIGACIONES DE CHILE**. Desarrollando la labor de **CVP** (Conductor de vehículo policial) para la unidad de LACRIM, laboratorio criminalística metropolitano, luego fui formado para desarrollar la labor **AP** (Asistente Policial) en la unidad BICRIM, brigada criminalística metropolitana de las comunas Renca y Quilicura de la Región Metropolitana.

Mi labor era por ser un asistente operativo que apoya al investigador policial, aplicando conocimientos, destrezas y habilidades adquiridas, que me permitían cooperar activamente en el esclarecimiento de delitos, así como participar en los juicios orales si era requerido por alguno de los intervinientes o por el propio tribunal, además:

- De poseer actitudes positivas para la adquisición permanente y sistemática de nuevos conocimientos científicos y tecnológicos.
- Labor que tras una formación constante, consciente y responsable se constituyeran en un apoyo real para el investigador policial.
- Desempeñar en forma individual o integrado a equipos humanos interdisciplinarios
- Ser respetuoso por la libertad y los valores individuales y colectivos, solidario y con amplio espíritu de compañerismo.
- Mantener actitud de respeto por la dignidad humana, fidelidad a la verdad y a los principios éticos y jurídicos del accionar institucional

Funciones:

Las tareas y funciones que pueden cumplir los asistentes policiales en el marco del apoyo a las labores propias que realizan los oficiales policiales son, entre otras, ser encargado de guardia; ser jefe de máquina o tripulante de carro policial; participar en el traslado de imputado, detenidos o arrestados; notificar soluciones y practicar citaciones que ordenen los tribunales con competencia en lo criminal o el Ministerio Público; resguardar sitios de suceso; prestar auxilio a víctimas y testigos; verificar el cumplimiento de medidas cautelares personales o de condiciones decretadas en virtud de una suspensión condicional del procedimiento

La formación de la conducta, responsabilidad y disciplina es una de las mas grandes fortalezas de mí persona.

Haber pertenecido a esta gran Institución permitió que me desarrollara en varias áreas como también adquirir una cultura de trabajo en equipo.

FORMACIÓN ACADÉMICA:

- ENSEÑANZA BÁSICA** : *Egresado de Colegio (Karmar School).*
- ENSEÑANZA MEDIA** : *Egresado de Liceo Industrial (José Miguel Carrera)*
- OTROS ESTUDIOS** : *Egresado de AP y CVP en Escipol – Cecapro
(Escuela de Investigaciones Policiales).*
- ESTUDIOS SUPERIORES** : *Egresado Instituto (INACAP)
Titulado Técnico Automotriz con validación en Ingeniería.*
- Egresado Instituto (INACAP)
Ingeniero de Ejecución en Mecánica Automotriz.*

ANTECEDENTES LABORALES:

- COMERCIAL ITALA S.A.** : *Desempeñando la Labor de Ingeniero Mecánico Automotriz. Realizando práctica en el Área de Pre – entrega. Para Tesis y Memoria
(Marzo 1998 – Diciembre 1998).*
- PDI** : *Desempeñando la labor de CVP y AP en distintas Unidades Policiales de la Región Metropolitana
(Abril 1999 – Agosto 2004).*
- TELEFÓNICA CTC CHILE** : *Desempeñando la labor de Supervisor de Ventas Multiproducto para Agencia de La Florida.
(Septiembre 2004 – Agosto 2008).*
- LA GRAN GUIA S.A.** : *Desempeñando la labor de Ejecutivo de Negocios Publicidad de Páginas Amarillas e internet.
(Septiembre 2008 – Agosto 2010).*
- INDUFAN LTDA.** : *Desempeñando la labor de Ejecutivo de Negocios De Ventiladores Industriales para el área Minería.
(Septiembre 2010 – Septiembre 2011).*
- TERSAINOX S.A.** : *Desempeñando la labor de Ejecutivo de Negocios Para Minería e Industria.
(Septiembre 2011 –a la Fecha).*

OTROS CURSOS:

*Curso de Inglés Básico
Egresado Instituto "AMERICAN LENGUAJE CENTER"*

*Curso de computación nivel usuario
Egresado Instituto "INADI"*

*Curso de perfeccionamiento en técnicas de artes marciales y defensa personal.
CECAPRO - ESCIPOL
Policía de Investigaciones de Chile.*

*Curso de capacitación en primeros auxilios.
Desarrollado en departamento de capacitación.
CECAPRO - ESCIPOL.
Policía de Investigaciones de Chile.*

*Curso de manejo de armamento antimotines, automáticas y semiautomáticas.
Desarrollado en departamento de capacitación.
CECAPRO - ESCIPOL.
Policía de Investigaciones de Chile.*

*Curso de Psicología delictual e interrogatorio mantención
Desarrollado en departamento de capacitación.
CECAPRO - ESCIPOL.
Policía de Investigaciones de Chile.*

*Curso de Gestión, Técnicas y manejo de personal de ventas.
Desarrollado en Hotel Pablo Neruda.
Compañía de Telecomunicaciones de Chile S.A.*

*Curso Técnico área mantención, Transmisión en energía de corrientes débiles.
Desarrollado en departamento Técnico Agencia la Florida,
Excequiel Fernández # 5660 Ñuñoa.
Compañía de Telecomunicaciones de Chile S.A.*

*Curso de Psicología de ventas. Supervisión y Perfeccionamiento de personal.
Desarrollado en auditorium, Providencia #111.
Compañía de Telecomunicaciones de Chile S.A.*

MIS FUNCIONES

- *Aumentar las ventas a través del canal presencial de terreno a medianas y grandes empresas a nivel nacional.*
- *Detectar oportunidades de nuevos negocios en el sector.*
- *Preparar propuestas comerciales y negociar proyectos y servicios con clientes medianos y grandes.*
- *Efectuar seguimiento de las operaciones comerciales.*
- *Proponer los planes de retribución de ventas terreno.*
- *Elaborar y controlar el presupuesto de ventas de la Gerencia.*
- *Mejorar acciones de prestación de servicios.*
- *Evaluaciones de nuevas políticas de riesgos*
- *Capacitaciones permanente a fuerza de ventas*
- *Charlas motivacionales, Psicoanálisis, Coachin*
- *Reporte de Gestión evaluativos con referencia a ventas y costos de área Comercial*
- *Entrega de proyecto de trabajo para canalizar y direccionar el plantía mentó de trabajo ofrecido*
- *Crear los distintos departamentos que la empresa requiera si estos no se encuentran creados*
- *Conocimientos de administración de empresas*
- *Sistema de Base Datos SAC*
- *Movilización Propia 4X4 (año 2012)*
- *Manejo en PC Word - Excel – Autocad – Internet – PowerPoint – Lotus – Outlook.*
- *Manejo de Microfichas – Transparencias – Data show – Presentaciones en Gral.*
- *Mac – Génesis - Acces (Sistemas de Telefónica CTC Chile)*
- *Sistemas Pay – Roll*
- *SAC de Gestión*
- *ISO 9001:2008*
- *OHSAS 18001:2007*
- *ISO 14001:2004*

REQUERIMIENTOS

- *Telefonía Móvil con acceso a correo electrónico*
- *Oficina como lugar de trabajo*
- *Tarjetas de Visitas*
- *Respaldo de la empresa*
- *Delegación de responsabilidad*
- *Cargo acorde a conocimientos*
- *Viático en oportunidades de negocios si así lo requiera (posteriormente con boletas rendidas o Fondo por Rendir)*
- *Inversión para canalización de incrementación de ventas*
- *Material POP (Marketing y Publicidad)*
- *Estabilidad Laboral*
- *Contrato de trabajo Inmediato e Indefinido*
- *Proyección Laboral Interna.*

Gracias por su Tiempo.

BRICSON ROY RAMÍREZ B.
13.261.893-3

Santiago 2014.