

JUAN MARCOS CASTILLO ROJAS

Fono: +56 55 261 9466 / +56 (9) 7983 7127

Av. Antilhue N° 1250, Edificio Don Gustavo Depto. # 303,
Antofagasta.

Jotaeme@gmx.net

Objetivo

Postulo a desarrollarme laboralmente en el área Comercial vinculada con el rubro de maquinarias y productos técnicos de apoyo a las Obras Civiles, Minería, Construcciones Industriales e Inmobiliarias, pudiendo aportar con mis conocimientos Técnicos y comerciales a captar clientes que lo requieran; recomendando, capacitando, supervisando y desarrollando la venta de los diferentes equipos, maquinarias y productos comercializados, con el fin de colaborar con los logros y objetivos finales que la compañía se propone.

Características Personales

Dada mi experiencia laboral, considero de alta importancia el trabajo en equipo y por lo mismo valoro la confianza y respeto mutuo que debe existir entre los colaboradores.

Me caracterizo por ser responsable, puntual, perseverante, exigente con mi trabajo, además de disfrutar, apreciar y agradecer las oportunidades de aprendizaje continuo, así como también compartir y aportar con mis conocimientos y experiencias a fines.

Laboralmente me he desarrollado en la zona norte del país, lo cual me ha permitido mantener constantes conocimientos de los estándares que las empresas Mineras, Industriales e Inmobiliarias de la zona, solicitan y requieren a sus proveedores.

Además mantengo una amplia cartera de clientes, los que se desenvuelven en las áreas mineras, industriales, inmobiliarias y obras civiles en general.

Antecedentes Personales

Fecha de Nacimiento. : 10 de Marzo de 1968.
Nacionalidad. : Chilena.
Cedula de Identidad. : 10.709.738 – 4.
Estado Civil. : Soltero.
Situación Militar. : Al día.
Licencia de Conducir. : Al día, Clase “A-4”.
A.F.P. : CUPRUM.
ISAPRE. : CRUZ BLANCA.

Antecedentes Académicos

Enseñanza Básica : Completa, realizada en Colegio San Luis de Antofagasta.
Enseñanza Media : Completa, realizada en Colegio San Luis de Antofagasta.
Educación Superior : Técnico en Mecánica Automotriz, INACAP.

Título Profesional : Técnico Mecánico de Nivel Superior.

Cursos y Seminarios

Julio 2003 : Seminario Taller, “**Perfeccionamiento y Desarrollo de Habilidades en Estrategias de Ventas**”.

- Abril 2004 : Seminario Taller, “**A la Carga El Mercado es Nuestro**”.
- Abril 2006 : Seminario Taller, “**Técnicas de Ventas Cómo Vender Más y Mejor**”.
- Enero 2008 : Seminario Taller, “**Cierre y Estrategias; Calidad V/S Precios en la Venta**”.
- Enero 2010 : Seminario Taller, “**TECNICAS DE VENTA PROFESIONAL; Potenciando Nuestras Fortalezas Hacia el Éxito de Equipo Comercial**”.
- Julio 2010 : Seminario Taller, “**Comunicación Perceptiva y Persuasiva**”.
- Enero 2011 : Seminario Taller, “**TECNICAS DE VENTA PROFESIONAL; Oratoria y Expresión Corporal**”.

Antecedentes Laborales

- Nov. 2014 a la fecha : Me encuentro trabajando independiente, realizando labores de capacitación, supervisión y servicio técnico de equipos.
- Ago. 2014 – Nov. 2014 : Ingreso a la **AUTOMOTORES FORTALEZA** una empresa perteneciente a **MINVEST**, Holding **GILDEMEISTER**, con el cargo de **KAM ZONA NORTE**, con asiento en Antofagasta. Mi función, corresponde a captar clientes flotistas, fidelizándolos con las marcas de vehículos Asiáticos que la Automotora comercializa. Además el cargo requiere de apoyo a los Consultores de Venta en las distintas Sucursales de la Automotora, desde Arica a La Serena.
- Feb 2013 – Ene 2014 : Ingreso a la Empresa **SIMMA RENT S.A.**, donde me desarollo hasta el 31 de enero de

2014 en el área comercial realizando Venta y Arriendo de Equipos y Maquinarias de las distintas marca que la empresa representa a nivel Nacional.

Mi lugar geográfico de desarrollo laboral es básicamente en la Segunda Región del País.

Ene. 2000 – Ene 2013

: Ingreso a la Empresa **EMARESA S.A.** como Vendedor de la División de Arriendo. Asumo en desafío de formar un equipo de trabajo abriendo la Sucursal de Antofagasta, esta sucursal se implementa con la infraestructura necesaria para prestar el servicio de arriendo a los clientes, siendo la única presencia física de la empresa en Zona Norte del País.

Mi función principal es Comercializar, a través del arriendo las distintas maquinarias y equipos que la empresa dispone para dicho servicio comercial, captando las necesidades de los clientes, buscando nuevos focos de negocios, estudiando propuestas, analizando proyectos, confeccionando cotizaciones y realizando capacitaciones, además de apoyar al personal administrativo, mecánicos de taller y de terreno de la Sucursal Antofagasta, desde su inicio hasta mi retiro.

Jun. 1995 – Nov. 1999

: Desarrollo la labor de Encargado de Servicio Técnico de la Filial de Antofagasta de la Empresa **WACKER Maquinas Chile Ltda.** Como encargado de Servicio Técnico, realice labores de mantenciones preventivas, predictivas y programadas, tanto en taller como en terreno; capacitaciones; demostraciones y ocasionalmente recomendaciones para la venta de equipos de compactación de suelos y consolidación de hormigones y toda la línea de apoyo a la construcción que la empresa comercializa a lo largo del País.

- Oct. 1994 – Mar. 1995 : Desarrollo labores como Operador Mecánico en el Departamento de Abastecimiento y Mantención de Agua de la **Compañía Minera AMAX GUANACO**, desarrollando y estudiando campañas de exploración para la captación de aguas subterráneas necesarias para la alimentación de la planta de procesos y del campamento de la mina.
- Sept. 1991 – Oct. 1994 : Comienzo realizando labores como Secretario Técnico de la Oficina de Operaciones de la Empresa de Movimientos de Tierra **SERVITIERRA S.A.**, realizando estadísticas y llevando el control de la flota, programando sus mantenciones y asistencias en terreno. Posteriormente asumo como Jefe de Faena en la Mina Subterránea de Mantos Blancos de la actual ANGLO AMERICAN, administrando contrato de maquinarias de movimientos de tierra, realizando relaciones comerciales directamente con el mandante, administrando y supervisando en terreno, la flota y personal a cargo. Posteriormente, asumo la administración de contrato en las Plantas de Filtro y Minas de Caliche de María Elena, Pedro Valdivia y así también en la Planta de Evaporación Solar de Coya Sur de SOQUIMICHI, pasando a ser la mayor faena de la empresa, donde las funciones básicas siguen siendo la buena relación comercial con el mandante, administración y programación de la flota en terreno y supervisión del personal en terreno.
- Disponibilidad laboral : Inmediata.

Juan Marcos Castillo Rojas.
10.709.738 – 4