

Carlos Andrés López Palma

Ingeniero Civil Industrial

Los Gomeritos 863, Quillota, V Región, Chile

Tel: (+56) (09) 63207965 celular

E-mail: carlos.lopezpalma@yahoo.cl



PERFIL PROFESIONAL

Ingeniero Civil Industrial, Diplomado en Gestión de Negocios (Universidad de Chile, Santiago), con sólida formación en administración y gestión comercial en empresas multinacionales y locales, a través de experiencia en dirección, creación y desarrollo de estrategias comerciales. Profesional con claras habilidades comunicacionales, de liderazgo y trabajo en equipo, creativo y proactivo, analítico, ordenado y metódico, adaptable, perseverante y con alta motivación a la acción y cumplimiento de logros y objetivos, con orientación a la calidad de servicio y mejora de procesos.

Inglés y Portugués avanzado, oral y escrito, manejo de herramientas computacionales y de gestión a nivel usuario avanzado (Office y Windows en sus diferentes versiones, ERP).

EXPERIENCIA PROFESIONAL

PARKER HANNIFIN CORPORATION

2008 Junio – 2014 Junio

Empresa transnacional con presencia productiva y comercial en 50 países, más de 2 millones de productos a través de 9 tecnologías (aeroespacial, control climático e industrial, neumática, electromecánica, filtración, instrumentación, hidráulica, mangueras y conectores, sellos y adhesivos), permitiendo ser el fabricante líder mundial en tecnologías de movimiento y control, aportando soluciones de ingeniería de punta a una gran variedad de segmentos y mercados comerciales, tales como móviles, transporte, industriales, minería, forestal, procesos y aeroespaciales.

Gerente de Ventas y Marketing

Dirección comercial y de marketing, desarrollo de planes de negocios y estratégicos para Chile, Bolivia y Paraguay, desarrollo de planes comerciales para canal de comercialización de Distribuidores y Venta Directa, liderar equipo de ventas de Sales Co. y Plantas (Santiago y Copiapó), dirigir equipo de Product Managers y sus respectivos planes de negocios para las diferentes líneas de la organización, generar reportes ejecutivos semanales y mensuales a supervisión directa y Gerencia Corporativa en Parker Brasil, gestionar las principales cuentas de distribución en Chile, Bolivia y Paraguay, crear presupuesto de Ventas y Marketing, incrementar participación de mercado, incorporando nuevos productos y tecnología, desarrollo de nuevos Distribuidores y segmentos para

Parker Chile, revisión y estructuración de políticas de precios y clasificación de clientes (Dist. Tipo A, B, Reseller), análisis y encuestas de Servicio al Cliente, procesos y plataformas de cotizaciones, gestiones de cobranza y logística.

Líder de Ventas – Canal Distribuidores

Responsabilidad sobre uno de los dos canales comerciales de la empresa, encargándose de 56 Distribuidores localizados en Chile, Bolivia y Paraguay, desarrollando actuales líneas representadas, integrar nuevos productos/soluciones, aumentando participación de mercado e incorporando tecnología a los diferentes mercados que la organización atiende.

Pneumatics & Fluid Control Product Manager

Principal función es de incrementar las ventas en un 20% anual acumulado, basado en una estrategia comercial, marketing mix, segmentación y estudio de mercado, desarrollando nuevos canales comerciales, distribuidores y venta directa (Plan de Negocios), a través de un constante soporte y asesoría técnico/comercial en los diferentes proyectos y negocios.

Technical Salesman

Reforzar, desarrollar e intensificar las ventas de Parker Chile, principalmente enfocado a líneas neumáticas, electromecánicas y componentes de control climático e industrial, con una clara orientación de servicio al cliente, a través de una gestión de venta y post venta.

Trainee

Training, inducción y capacitación en Parker Hannifin Brasil (Automation-Filtration-Seal-C&IC Divisions), con la finalidad de conocer las diferentes tecnologías de Parker, plantas productivas, Sales Companies, certificaciones, áreas, departamentos, procesos, políticas (RRHH, pricing, categorías de clientes) y productos/soluciones de la corporación.

ESTUDIOS

Superiores

Ingeniero Civil Industrial, Universidad del Mar, Viña del Mar

2000-2007

Fecha de titulación: Agosto de 2007

Tesis: “Diseño de un plan de marketing de un sistema de televigilancia vía internet para la ciudad de Curauma, Región de Valparaíso”

Postgrado

Diplomado en Gestión de Negocios, Universidad de Chile

Abril – Noviembre 2012

Fecha de titulación: Marzo de 2013

Enseñanza Media y Básica

Colegio Paideia, Quillota	4to año medio, 1998
Ciudad del Cabo, Sudáfrica	3er año medio (becado), 1997 Febrero – 1998 Enero
Instituto Rafael Ariztía, Quillota	Pre-Kínder a 3er año medio, 1984 – 1996
Congregación Internacional de Hermanos Maristas	

IDIOMAS

Inglés

Nivel avanzado, oral y escrito

Curso Inglés nivel conversacional avanzado, Parker Hannifin	Marzo – Mayo 2014
Curso Inglés nivel 54, Instituto Chileno Norteamericano	Nov – Dic 2009
Curso Inglés nivel 53, Instituto Chileno Norteamericano	Sep – Oct 2009
Curso Inglés nivel 52, Instituto Chileno Norteamericano	Junio – Julio 2009
Examen Toeic (82%) , programa CORFO	Noviembre 2007
Becado por AFS en Ciudad del Cabo, Sudáfrica	1997 Feb – 1998 Enero
Viaje a New Jersey, United States	Enero – Marzo 1996

Portugués

Nivel avanzado, oral y escrito

Training de Parker Hannifin en Brasil: Jacareí (Automation & Fluid Control Div.), Sao José Dos Campos (Filtration Div.) y Sao Paulo (Seals y C&IC Div.)	2008 Septiembre – 2009 Mayo
---	------------------------------------

DATOS PERSONALES

Nacionalidad	Chilena
Fecha de nacimiento	Septiembre 05 de 1979
R.U.T.	10.885.292 – 5
Estado Civil	Soltero, 1 hijo de 9 años
Situación Militar	Al día
Licencia de conducir	Clase B, al día, sin antecedentes ni restricciones
Hobbies/Intereses	Familia, deportes, viajes e innovación tecnológica

Santiago, Agosto de 2014