



## CONTACTO



(56) 9 7996 1971



angelmelendez76@gmail.com



<https://www.linkedin.com/in/angel-melendez76/>

## HABILIDADES

- Desarrollo de productos
- Manejo de objeciones
- Gestión Comercial
- Orientación al Cliente
- Orientación a Objetivos
- Tolerancia a la Frustración

## EDUCACIÓN

- **Ingeniero Comercial**  
(Distinción Máxima)  
Universidad Miguel de Cervantes  
2018 - 2022
- **Licenciado en administración y negocios**  
Universidad Miguel de Cervantes  
2018 - 2022
- **Licenciado en ciencias de la ingeniería**  
Universidad de Santiago de Chile  
1995 - 2001

# Ángel Meléndez L.

INGENIERO COMERCIAL / LICENCIADO EN CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS / LICENCIADO EN CIENCIAS DE LA INGENIERÍA

## ACERCA DE MÍ

Ingeniero Comercial, con más de 15 años de experiencia en el área comercial, fortalezas en estrategia comercial, desarrollo de productos y liderazgo de equipos de alto rendimiento para canales B2B, mi principal área de expertiz está en el desarrollo de productos en conjunto con los equipos comerciales.

Actuó como independiente asesorando en reestructuración y planificación comercial para la optimización de resultados.

## EXPERIENCIA LABORAL

### Ingeniero Especialista de Productos

Dynal Industrial S.A.

11/2017 a la fecha

Responsable del desarrollo de nuevas líneas de productos de impermeabilización líquida, investigación de mercado y lanzamiento de cada producto, se destaca el re-lanzamiento de una línea de 9 productos con crecimientos de 40% en los primeros dos años y 35% los años siguientes. Además se realiza la apertura de nueva línea de poliuretanos acrílicos y sus complementos que se alinea con nuevas tendencias en la lucha contra el calentamiento global y que ha tenido una excelente recepción por los Clientes. Para la consecución de estos resultados se ha trabajado con un equipo de 7 vendedores en su capacitación y formación técnica, respecto a cada tecnología para su correcta introducción al mercado, con apoyo directo por mi parte en grandes cuentas o en situaciones de conflicto técnico comercial que pudiera tener el equipo.

Dentro de las funciones del cargo están la determinación de punto de re orden para importación, estudio de tendencia de mercado y precios, colaboración en la fijación de precios de las líneas asignadas, medición de KPI'S y desarrollo de estrategias comerciales

### Product Manager

RSI Ltda.

11/2009 al 08/16

Responsable de línea de negocios industriales para pisos industriales y recubrimientos intumescentes, en conjunto con equipo de ventas se realizaba la búsqueda prospección y cierre de diversos negocios de prestación de servicios a industrias nacionales relacionadas a las especialidades de la empresa,

## FORMACIONES

- **Diplomado Diseño y Gestión Ágil de Proyectos**

Universidad de Playa Ancha  
/Fund. Telefonica  
2024

- **Claves para gestionar personas**

IESE Business School  
Coursera  
2021

- **Negociación Exitosa**

University of Michigan  
Cousera  
2019

- **Fundamentos del teletrabajo**

LinkedIn  
2020

- **Tecnico Quimico**

Liceo Industrial A-81  
Renca  
1990 - 1994

## OTRAS CAPACITACIONES

- capacitación en el uso y aplicación de poliureas por Tapel
- capacitación en tecnologías de pisos industriales por SEIRE
- capacitación en el uso de equipos Airless por Airlessco
- capacitación en el uso de equipamiento UHP por Watexes
- curso reparaciones estructurales por inyección y fibra de carbono por SIKa
- capacitación equipos de medición parámetros físicos por APV

desde el año 2010 y producto del Terremoto de ese año me avoco por completo al desarrollo de una serie de proyectos de restauración de edificaciones mediante sistema de inyecciones epoxicas, y refuerzos estructurales de acero y fibra de carbono, el desafío de este periodo fue la administración de recursos humanos y el cumplimiento de las fechas comprometidas pues la demanda de estos servicios estaba saturada a nivel nacional

### Asesor Técnico

Pixel SPA  
08/2011 al 06/2012

Asosoria Técnica respecto a un acuerdo Firmado por RSI Ltda. y Pixel SPA , para dar asesoría en la reparación de trincheras contramuro de la autopista Vespucio sur, respecto a los daños sufridos en el terremoto 27/02/2010, donde se superviso toda la reparación de estos sectores aportando mi experiencia y conocimiento en el tema de reparacio por sistema de inyección

### Vendedor Técnico

Innovative Labs S.A  
09/2007 al 11/2009

Ventas técnicas para equipos de medición, telemetria, equipos de pintura, preparación de superficie y una diversidad de equipamiento de medición control y apoyo a la industria, con lineas de primer nivel mundial lideres en tecnologías de rendimiento, ahorro de material y energía, los principales logros estuvieron en el desarrollo de comercial de equipamiento de demarcación vial de alta producción pensando de 0 a un 37% del mercado en solo dos años

### Jefe de Operaciones

Zinacord Ltda.  
03/2005 al 06/2007

Encargado de todo el proceso de producción en una cadena de recubrimientos metálicos por electrolisis que incluía cincado, cobrizado, cadmio, níquel y otros, mis funciones consideraban desde el aprovisionamiento de material, contratación de personal, negociación de salarios y precios con proveedores, hasta las negociaciones con grandes clientes, fijación de nuestros precios y cumplimiento de cada paso de la linea de trabajo y control de calidad, en esta empresa contaba con una asistente administrativa, y 10 trabajadores y un asistente de funciones en terreno y rendija directamente al gerente general quien era el propietario de la empresa, se logro un crecimiento de la capacidad de producción e un 12% y ahorros por optimización de un 17% en un periodo de casi dos años.