

CARLOS ANDRÉ SCHÜLER HUGO

Ingeniero Industrial con más de 18 años de experiencia en dirección de equipos de trabajo, con tecnologías de alto nivel. Sólidos conocimientos de Ingeniería Mecánica y Eléctrica, con especialización en Automatización, Control de Procesos y Proyectos. Altamente orientado a la mejora continua y a la calidad total.

Es una persona honesta, responsable, trabajadora, entusiasta, alegre y muy profesional, altamente motivado por el cumplimiento de metas y objetivos.

INFORMACIÓN PERSONAL

Teléfono: 56 2 29483793
Móvil: 56 9 82284609
E-mail: carlos.schuler.h@gmail.com
Nacionalidad: Chilena
Estado Civil: Casado
Rut: 12.448.943-1
Edad: 43 años
Fecha de Nacimiento: 2 de Junio de 1973
Domicilio: Tarragona 341, Valle Lo Campino, Quilicura, Santiago

EXPERIENCIA LABORAL

Abril 2016: GroundProbe South America S.A.

Gerente de Ventas y Contratos

Responsable de la gestión comercial y contratos de servicios para Chile, Bolivia y Argentina.

Mar 2015 – Marzo 2016: Multivac Chile S.A.

Gerente Post Venta

Responsable por la instalación de equipos y sistemas, implementación de contratos de mantenimiento y servicios post venta para Chile y Bolivia

Mar 2006 - Mayo 2014: ESAB Chile S.A.

- Oct 2013- Mayo 2014 Gerente General (interino)

Administración general de los recursos de la empresa, contratos marco, consignaciones y relacionamiento directo con las principales cuentas a nivel nacional. Debe preocuparse del personal tanto en Santiago como en regiones, de los activos de la compañía y del capital de trabajo. Debe supervisar las actividades de la gerencia de finanzas.

- Mar 2010- Sept 2013 Gerente Técnico y de Marketing

Coordinar, dirigir y supervisar las actividades de la gerencia técnica de la empresa, que comprende las unidades de marketing de Maquinas Estándar, Automatización Estándar, Automatización

Aplicada, Ingeniería y Consumibles Especiales de Soldadura. Responsable por la implementación y funcionamiento del Servicio Técnico de la empresa y de la validación de una red de servicios técnicos externos como servicios autorizados ESAB. Dentro de sus actividades directas se encarga de controlar las instalaciones de máquinas mayores, de la correcta ejecución de los proyectos y de la relación con los diferentes proveedores externos en los proyectos llave en mano.

- Mar 2006- Feb 2010 **Product Manager Automation and Cutting**

Realización de Análisis de Mercado, definición de Mercado Objetivo y de Equipos y Soluciones aplicables a este Mercado; Negociación con las Fábricas, búsqueda de canales de distribución y participa en la elaboración de la estrategia Comercial.

En el área de Corte (Mechanized Cutting), se realiza el entrenamiento comercial a la fuerza de venta a fin de que sean capaces de levantar oportunidades de negocio, preparar la configuración de la solución, llevar a cabo la presentación técnica de la solución, la defensa técnico-comercial y el cierre del negocio.

En Automation (Welding Automation), se trabaja con integradores para presentar soluciones en el área de robótica y en control de movimiento.

Octubre 2005 -Enero 2006: Lureye Electromecánica S.A.

Sales Manager Zona Centro

Diseño de una estrategia comercial que permita a la empresa llegar al mercado vendiendo productos con valor agregado, recuperar la confianza de los clientes actuales y ganar nuevos y lograr a mediano plazo posicionarse como un proveedor de soluciones. Dentro de sus funciones está la de dirigir la fuerza de ventas compuesta por 13 personas y coordinar y supervisar las actividades de 3 operarios de producción.

1997 - 2005 Siemens S.A.

- May 2002- Sept 2005 **Subgerente de Ventas Industria y Canales Indirectos**

Dirigir las relaciones con Cuentas Claves para la compañía, detectando, explorando y trabajando en oportunidades de negocios en las áreas de Generación de Energía Eléctrica, Transmisión y Distribución, Automatización y Accionamientos y Soluciones Industriales (proyectos llave en mano).

- Dic 2000- Abril 2002 **Subgerente de Ventas Automatización y Accionamientos**

Desarrollo de los planes y estrategias de venta de productos de las áreas de Automatización y Accionamientos, alineadas con los planes de marketing y las exigencias de casa matriz. Desarrollo e implementación de sistemáticas de visitas y mantenimiento de cuentas. Supervisión directa de la fuerza de ventas.

- Abril 1999- Noviembre 2000 **Ingeniero Promotor Santiago**

Promoción y Venta directa de productos de las áreas de Automatización y Accionamientos a clientes finales. Búsqueda y desarrollo de un canal de distribución dedicado al área de Standard Drives.

- 1997 – Marzo 1999 **Ingeniero Promotor Zona Norte**

Promoción y Venta directa de productos de las áreas de Automatización y Accionamientos a clientes finales, orientándose principalmente a la Gran Minería. Apoyo directo en el desarrollo, capacitación y asesoría a los canales de distribución de aparatos de protección y maniobra para motores, en la primera y segunda región.

1996-1997 Tecnoclima Ltda.

Jefe de Operaciones y Logística

Coordinar el abastecimiento de material, transporte y personal para las obras. Dirigir la correcta ejecución de los trabajos de instalación de ductos, montaje de equipos, terminaciones y puesta en marcha de proyectos Eléctricos, de Calefacción y Aire Acondicionado.

ANTECEDENTES ACADÉMICOS

2011 - 2013 Universidad Nacional Andrés Bello - Programa Advance Ingeniería Industrial
Licenciado en Ciencias de la Ingeniería - Ingeniero Industrial.

1999 - 2000 Universidad de Santiago de Chile - Ingeniería de Ejecución Industrial

1992 - 1995 Universidad Técnica Federico Santa María - Técnico Universitario en Electricidad

1989- 1991 Escuela Profesional Salesiana San Agustín - Técnico Electromecánico

OTRAS ACTIVIDADES

Participa activamente en los trabajos voluntarios de SIEMENS y Un Techo para Chile

Desde el 2001 al 2005 estuvo a cargo del estudio, evaluación, análisis e implementación de un CRM para Siemens en Chile. Ocupa el cargo de Administrador de Siebel en Chile

Participa en trabajos voluntarios y sociales coordinados por el Instituto Alonso de Ercilla.

Practica Básquetbol y fútbol a nivel recreativo.

OTROS CONOCIMIENTOS

- Computación en: Microsoft Office nivel usuario; AUTOCAD, nivel usuario; CRM Siebel, nivel usuario avanzado, Instructor; MTC- Softwares, nivel usuario avanzado, Instructor; Sistema ERP “SAP R/3”, Usuario Avanzado en Módulos de Ventas, Materiales y Maestro de Clientes
- Idioma, Inglés oral y escrito
- Idioma, Portugués básico