

CARLOS MIQUEL MAC DONALD

Carlos Silva Vildósola 10135, La Reina. Santiago, Chile. Zip code: 7860379

Tel.: +56 (2) 2986 1486 Cel.: +56 (9) 9257 2007

e-mail: cmiquel@uc.cl ; linkedin: cl.linkedin.com/in/carlosmiquel

RESUMEN EJECUTIVO Y METAS PROFESIONALES

Executive MBA-UC, con 15 años de experiencia en gestión de negocios, planificación estratégica y operativa, en industrias reguladas (eléctrica y telecomunicaciones) y productivas (minera, forestal, maquinaria industrial). Amplia experiencia en procesos planificación de ventas, resultados, proveedores y contratos. Con competencias en liderazgo, excelencia, orientación a resultados y al cliente, negociación, asertividad, trabajo en equipo, pensamiento estratégico, capacidad analítica y planificación.

Mis meta es posicionarme como un ejecutivo que lidere unidades de negocios y/o compañías líderes en el mercado, donde pueda agregar valor en los procesos claves y aplicando las habilidades para la obtención de los resultados sobre lo esperado, liderando equipos de trabajo, dinámicos, flexibles, orientados a los resultados y con fuerte motivación por la creación de valor.

EXPERIENCIA LABORAL



DIVISIÓN ARRIENDO MAQUINARIA INDUSTRIAL, GERENTE DE ÁREA, Noviembre 2014 – Mayo 2015

- Crecimiento de ventas cercano en un 10% en 6 meses y reducción de costos de operación en un 5%.
- Optimización de activos que permitió aumentar el índice de utilización en al menos tres puntos porcentuales.
- Aumento de satisfacción de clientes mediante visitas periódicas y solucionador en casos que fue necesario intervenir.
- A cargo de jefatura de operaciones, mantención de clientes, control de gestión y líder en implementación de ERP SAP.

SIEMENS

DIVISIÓN WIND POWER AMERICAS. ADMINISTRADOR DE NEGOCIOS. Junio 2012 – Septiembre 2014

- Líder del mayor proyecto del sector Energía (Parque Eólico El Arrayán), responsabilidad en conjunto con el Project Manager, coordinación cliente final, contratos, proveedores y del equipo en Chile, Estados Unidos y Dinamarca.
- Ejecutor de planificación y control del negocio sobre los USD100 M y 115 MW de capacidad instalada, definición y revisión continua de temas tributarios, RRHH, legal, logística, proveedores y clientes, que permitió ahorros sustanciales.
- Gestión del mayor ingreso por ventas 2014 y un margen 6 veces superior a lo esperado.
- Gestión y negociación para la transferencia de presupuesto adicional para Chile de aprox. USD 4M desde Estados Unidos.
- Ahorros por definición de zonas de acopio estratégicamente localizadas y formalización compromisos con stakeholders.
- Definición de estrategia de transporte y montaje, reduciendo los tiempos muertos y produciendo un ahorro del 40%.
- Líder de auditoría realizada desde Alemania, sin observaciones y catalogada como benchmark para Latinoamérica.

DIVISIÓN POWER TRANSMISSION, ADMINISTRADOR DE NEGOCIOS. Octubre 2011 – Mayo 2012.

- Mejoramiento de los procesos de la División, que permitieron terminar los proyectos en plazo y forma en un 90%.
- Aumento del margen esperado en el 80% de los proyectos en ejecución.
- Asertividad menor a un 10% en los forecast y presentación de resultados de acuerdo a norma IFRS y auditables.
- Responsable de proyectos en fases como: gestión de clientes y proveedores, claim, change order y cash management.
- Líder de desarrollo de procesos para bajar costos, gastos e identificación de talentos y realización de planes de carrera.

UNIDAD DE NEGOCIOS ENERGY AUTOMATION, SUBGERENTE DE UNIDAD DE NEGOCIOS. Enero 2009 – Septiembre 2011.

- Miembro del "Top Talent group 2010" compuesto por cuatro colaboradores de un total de 90 empleados.
- Primer lugar a nivel mundial en 2011 y segundo lugar en 2010 en resultado operacional, según casa matriz en Alemania.
- Obtención de cash flow un 200% por sobre lo planificado y crecimiento de un 80% en ventas y participación de mercado.
- Profit 100% alineado a presupuesto y líder en planeación, control, reporte y análisis según IFRS, US GAAP e ICS/SOA.
- Más de USD 1 M de recupero de costos por gestión de provisiones y facturación.
- Líder en desarrollo de proyectos de en todas sus fases, como: clientes, proveedores, propuestas, negociación y cierre.

POWER TRANSMISSION AND DISTRIBUTION – HIGH VOLTAGE, COMMERCIAL PROJECT MANAGER. Abril 2006 – Diciembre 2008.

- Negociación de una multa de más USD 2 M por falla en el SIC la cual no fue aplicada a la compañía.
- Generación de ahorros en proyectos en ejecución de al menos un 15% del valor presupuestado en la fase de oferta.
- Líder en implementación SAP como Key User del módulo PS y responsable de capacitación y entrenamiento.
- Gerenciamiento de una cartera de contratos de USD 30 M para clientes líderes en la industrias minera y eléctrica.



VICEPRESIDENCIA DE CORPORACIONES, CONTROLLER CORPORATIVO. Julio 2005 – Marzo 2006.

- Mejora en la gestión de activos mediante el control, propuesta de medidas y nuevos KPI's de control.
- Usuario SAP R/3 FI-CO-BW-PS e implementación del modelo ABC Costing para el control actividades y productos.
- Líder de la elaboración de una iniciativa para el control y planificación de inversiones.

EDUCACIÓN

2004 – 2005 PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CHILE. FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS.
Magister en Administración de Empresas - Executive MBA - UC.

2004, junio UNIVERSITY OF CALIFORNIA, LOS ANGELES, USA. THE JOHN E. ANDERSON GRADUATE SCHOOL OF MANAGEMENT.
CIBER International Management Seminar: Meeting the Global Managerial Challenge.

1994 - 2000 PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CHILE. FACULTAD DE AGRONOMÍA E INGENIERÍA FORESTAL.
Ingeniero Forestal, examen de grado aprobado con un voto de distinción. N° 13 en ranking de generación 1994.

2003 INSTITUTO CHILENO NORTEAMERICANO DE CULTURA. **Diploma of English Competence at a High Intermediate Level.**