



**DAVID HERNAN MERLEZ BARRAZA**

12.618.455-7

39 años

Vergara 412,102, Santiago

Cel. 08-2107989

Divorciado

[davidmerlez@gmail.com](mailto:davidmerlez@gmail.com)

## RESUMEN

Amplia experiencia tanto en la empresa privada como estatal, en cargos ejecutivos del área comercial, compras, licitaciones, planificación, evaluación de proyectos, logística y comercio exterior, dedicado al análisis profundo y especializado en las búsqueda de las mejores alternativas del mercado, aplicando los pilares básicos de una negociación: tiempo, calidad y precio. Adicionando un cuarto elemento llamado TCO (Total Cost Ownership), como la alternativa de evaluación de costos indirectos (mejoras en el desarrollo de un producto o servicio). Agregando valor en la cadena de suministro en sus distintas fases y ahorros considerables para la empresa, mejorando la calidad del servicio, posicionándola como una empresa de alto prestigio sin perder el foco principal de atención en sus clientes internos y externos.

## FORMACIÓN ACADÉMICA

MBA “Magister en administración y dirección de empresas”, USACH (2014, cursándolo)

Diplomado en “Gestión estratégica de abastecimiento y adquisiciones”, USACH (abril a noviembre de 2013).

Diplomado en “Gestión logística de producción y distribución” USACH (abril a noviembre de 2013).

Diplomado en “Administración y dirección de proyectos”, PUC (agosto a diciembre de 2005).

Ingeniero Comercial, Universidad Bernardo O’ Higgins, titulado en el año 2003.

Ingeniero en Administración, Academia Politécnica Aeronáutica, FACH (Oficial egresado 1998)

## EXPERIENCIA PROFESIONAL

### **RYQ Ingeniería** (Octubre 2013 – mayo 2014), **Jefe de Logística y Abastecimiento**

Liderando el departamento de logística, transporte y gestión de la operación, asegurando el mejor precio, calidad y tiempo de entrega. Apoyando el plan de relaciones laborales y certificaciones requeridas por el cliente final. Responsable por el abastecimiento de bienes y servicios requeridos en faena y la Casa Matriz, liderando al grupo de trabajo inspeccionando, ajustando los planes, coordinando, implementando, monitoreando y evaluando toda la logística involucrada, acordes con los estándares requeridos a un gasto óptimo (precio – calidad – tiempo de entrega).

Levantamiento completo del inventario de EPP, equipos de laboratorio y activos fijos para los veinte y dos proyectos desde la región 15 a región 13, identificando stock real de inventario. Calculando indicadores de rotación y optimizando la alternativa de compra ó arriendo de equipos topográficos y flota.

Reportes de gestión para la gerencia de minería, logrando identificar la veracidad de la información mostrada en los estados de pago con los clientes con lo realmente gastado. Además identifiqué, bajo un reporte del sistema maximise, total de órdenes de compras generadas desde el año 2010 al 2013, cuantificando productos y servicios, reconociendo los proveedores críticos, nivel de carga de trabajo de mi equipo de trabajo, como el porcentaje de órdenes de compras normales y regularizaciones que transmitían poco valor agregado por nuestro departamento.

Inducción personalizada y global al equipo de trabajo, potenciándolos en cuanto conocimiento de buenas prácticas de compras, licitaciones y negociación.

### Logros:

✓ Ahorros de USD 1.000.000.

**Huawei Chile S.A.** (Marzo 2010 – Julio 2013). **Project Procurement Manager**

Organizar la certificación de proveedores mediante el estudio de benchmarking. Establecer estrategias uniformes de contratación bajo la dirección apropiada. Invitar a la licitación de proyectos comunes de manera independiente y seleccionar a los proveedores de acuerdo a una estrategia adecuada. Independencia al negociar con los proveedores y preparar los contratos, establecer un sistema de gestión de proveedores locales y hacer frente a los problemas comunes encontrados durante la comunicación con los proveedores mediante un plan maestro de proveedores. Proveer los recursos necesarios por parte de los proveedores. Cumplir con la contratación para el proyecto de telecomunicaciones, incluyendo material y la cooperación técnica. Comunicarse con el proveedor y el control de su desempeño mediante evaluaciones de desempeño, reduciendo el costo de la empresa.

Logros:

- ✓ Licitación de: RF(Drive Test) bidding, MW & WL bidding, Frequency Scanning CEG Decision, Frequency Cleaning, Model Tuning CEG Decision, Clean Up for MW & WL and RF CEG Decision, Site Acquisition
- ✓ Alcanzando ahorros de \$650.000.000 (1,1 million dollars).

**Telmex TV S.A.** (Julio 2008 - Febrero 2010). **Encargado de Licitaciones y Compras**

Realicé el proceso completo de licitaciones para todas las unidades de negocios de la empresa. Análisis de los requerimientos de nuestros clientes internos. Sondear el mercado, buscando empresas que cumplan la calidad y estándares mínimos requeridos, optimizando los recursos eficientemente. Elaborar el contrato marco con negociaciones anuales. Negociar precios y condiciones de pago, con impacto positivo en el flujo de caja y cuentas por pagar. Realizar el contrato final con la empresa adjudicada. Negociación de nuevos contratos y precios con nueve proveedores del servicio de telefonía. Instaurando una reingeniería en los servicios, incluyendo y excluyendo ciertos ítems de las especificaciones técnicas con beneficio final para ambas partes.

Logros:

- Licitación de: Insumos computacionales, Impresos y productos promocionales, Laboratorio de Remozamiento y Recuperación Equipo Reversa, Artículos de escritorio y aseo, Servicio de plataforma de Televisión Pre-pago, Servicio de retiro de basura, Servicio de reparación edificios en regiones, Materiales eléctricos y Ferretería, Servicio de videoconferencia Administrada, Servicio de Estrategia para el Diseño de Procesos y Servicios Informáticos, Servicio de Digitalización, Hosting (almacenamiento) y administración de documentos, Construcción y Habilitación eléctrica del laboratorio para el Departamento de Ingeniería, Servicio de Mediciones de Calidad de Servicio Plataformas de Ventas, Servicio de Call center DTH y HFC, Servicio de Auditoría del Informe de Reclamos del Servicio Público Telefónico Local solicitado por la Subtel, Servicio de Habilitación de Redes de Voz, Datos y Eléctricos en Nuevas Oficinas de Telmex Edificio Portal Riesco, Servicio de Supervisión de PMO (Project Management Office) para migración de Líneas Rentadas, Servicio de construcción de Nodos de Fibra Óptica en zona norte y zona sur. Proyecto de US \$11.000.000, Servicio Modelo de Retención de Clientes, Servicio de Desarrollo Web y Sucursal Virtual, Servicio de Cableado Estructurado, Servicio de Suministros de UPS y Baterías y Servicio de Monitoreo de Incendio.
- ✓ Alcanzando ahorros anuales de \$450.000.000.

**Fuerza Aérea de Chile** (diciembre 2005 - julio 2008). **Evaluador de proyectos y asesor comercial**

Evaluador de proyectos sociales orientado al rubro de la construcción de departamentos y casas para el personal de planta de la institución, midiendo el impacto social de cada uno de los proyectos encomendados ante lo económico.

Logros:

- ✓ La construcción de: 16 casas de los generales con un presupuesto aproximado para cada una de \$200.000.000, 60 departamentos para oficiales en la Base Aérea El Bosque, con presupuesto aproximado de \$1.500.000.000, reparación 27 cubiertas para las casas de los generales en Las Condes, la construcción de 1.052 departamentos en la Población Juanita Aguirre para suboficiales, 200 departamentos para suboficiales en Puerto Montt, 6 cabañas en Centro Recreacional ubicado a orillas del Lago Rapel, sala de consejo en Club House Centro Recreacional Maitencillo, cancha de tenis en Centro Recreacional Maitencillo,
- ✓ A la vez realicé el estudio de costos de los Centros Recreacionales de Maitencillo, El Quisco, Loncura, Rapel, Hotel Manutara, Hotel Tantauco y Club de Suboficiales. Cuyo informe final tuvo como objetivo lograr un autofinanciamiento y generar ingresos a la DBS a través de modificación de tarifas, campaña de marketing, ajustes y control de los gastos de operación para cada centro (revisión de contratos, etc.).
- ✓ Tuve a cargo la Evaluación de los siguientes Proyectos: "Traspaso Auditorium FIDAE 2006 a la División de Bienestar Social" y "Creación de un Jardín Infantil en el Regimiento de Artillería Antiaérea de Quintero".

- ✓ Elaboré el informe de Gestión del Departamento de Gestión Comercial 2005-2006, haciendo un catastro de los convenios actuales ofrecidos al personal de la Fach, orientando y priorizando la escala de necesidades de éstos (Médica, Vestuario-Calzado y Alimentación).
- ✓ Estimé anteproyecto presupuestario 2007 para cada Centro Recreacional.
- ✓ Trabajé en la implementación de la Norma ISO 9001:2000 en la División como dueño de procesos del Departamento Comercial, levantando procedimientos, construyendo indicadores de gestión, trabajando de cerca con la empresa consultora experta. Hoy están dedicándose a integrar todos los procesos de los departamentos, para finalmente realizar el Manual de la Calidad de la División de Bienestar Social.

**Laboratorios Davis S.A.** (abril - mayo de 2005). ***Analista de Inventario***

Análisis de Inventario, en coordinación con los departamentos de planificación, contabilidad, compras y bodega. Donde logré detectar activos con rotación de inventarios de 4 años y materiales obsoletos (materias primas, materiales de envase y productos terminados, en promedio de unidades 1600), representando el 20% de los márgenes de venta anuales.

**Unilever Chile HPC Ltda.** (noviembre 2002 - noviembre 2004). ***Comprador Corporativo***

Comprador de maquinarias y repuestos importados para las tres compañías pertenecientes al Holding de Unilever (Unilever Chile HPC, Unilever Foods S.A. y Frigosam S.A.). Donde optimicé los procesos de compra, puntualmente en las cláusulas de compra internacional, forwarder con quién trabajar, medio de transporte a utilizar, formas de pago y tiempo de entrega.

Comprador de la flota de vehículos corporativo (365 unidades. Renovándose cada 3 años; desde el vehículo del gerente general hasta las camionetas de los vendedores), donde realicé convenios con 10 marcas.

Encargado de licitaciones con empresas de outsourcing, entre ellas empresas de aseo de fábrica y de instalaciones (oficinas) y empresa de extintores. Encargándome en la totalidad del proceso, captar la necesidad, reunir el equipo de trabajo, hacer las bases técnicas y administrativas, entregar las bases y definir, previo análisis financiero, la empresa ganadora del proceso.

Planificador y Abastecedor, Encargado de planificar y abastecer la planta de detergentes y productos personales. Preocupándose del proceso de importación, velando por el cumplimiento del mínimo de stock (emergencia) y coordinando el ingreso al país, junto con la documentación necesaria para el departamento de comercio exterior y futuro desaduanamiento.

Comprador de insumos solicitados por el departamento de marketing.

Logros:

- ✓ Ahorros por 12 millones de pesos por descuento de hasta un 10% sobre el precio de los recambios. Trabajé con 45 proveedores extranjeros, de los cuales 15 son de habla inglesa.
- ✓ Descuento de hasta un 15% sobre el precio del vehículo, alcanzando ahorros por 80 millones al año.

**Tomas Transport Ltda.** (julio 2002 - octubre 2002). ***Encargado de exportaciones para Unilever Chile HPC.***

Encargado del proceso completo de exportación (documentaria y de gestión), en coordinación con la empresa de Aduana Carlos Calderón y Tomas Transport, con clientes en 15 países (3 habla inglesa), despachando semanalmente 40 contenedores. El proceso estaba abocado a mi total responsabilidad, por lo que trabajé con 6 personas indirectamente a mi cargo.

**Fuerza Aérea de Chile** (enero 1993 - diciembre 1997). ***Oficial en el grado de Subteniente, perteneciente al escalafón Ingeniería en Administración.***

Oficial a cargo de abastecimiento, ceremonias protocolares y logística. Trabajando con equipos de 20 personas a cargo, velando por la seguridad y resguardo de la institución. Aprendiendo y aplicando las normas y reglamentos del Ministerio de Defensa Nacional.

## **CURSOS Y SEMINARIOS**

Inducción en GTS New Staff Entry, Huawei Chile S.A.(Junio 2011. Campinas, Brasil):

- Purchase Procedure and Service Introduction
- GTS Business Introduction
- Supply Chain Procedure and Service Introduction
- Finance
- Security Information
- Legal
- Human Resources
- Technical Installation
- Engineering Service Procedure and Internal Control
- Customer Support Service Procedure
- Telecommunication Fundamental and Huawei Product Introduction

Curso "Excel Intermedio", Telmex, Programa de capacitación Duoc UC (Agosto 2009)

Curso "Fundamentos de las Telecomunicaciones", Telmex, Programa de capacitación Inacap (abril 2008)

Curso "Planeación de Proyectos con MS Project", Programa de capacitación Universidad de Chile (Noviembre 2008)

Curso "Implementación ISO 9001:2000, División de Bienestar Social", Fuerza Aérea de Chile (marzo 2007- julio 2008)

Curso "Balance Score Card", Fuerza Aérea de Chile (septiembre 2006).

Curso "Habilidades estratégicas de negociación", Universidad Diego Portales (junio 2004).

Curso "Importación: Normas, procedimientos y tramitaciones", Escuela de Comercio de Santiago (noviembre 2004).

Curso "Implementación ISO 9000, Unilever Chile Ltda.", Unilever Chile (mayo 2004)

Coffee Break "El Vertiginoso Business Intelligence", Universidad de Chile(abril 2008)

Seminario "Introducción al mercado accionario", Bolsa de Comercio de Santiago (marzo 2008)

Conferencia: "Taiwán: Perspectivas y Oportunidades Económicas con América Latina y Chile", Facultad de Economía y Negocios, Universidad de Chile

## **IDIOMAS**

### **Inglés**

Conocimientos nivel intermedio-avanzado.

(Asistí y aprobé durante 2 años los módulos impartidos en el Instituto Chileno Norteamericano en el módulo DYNAMIC, sin repetir ninguno).

Examen TOEIC(rendido en la CORFO) con calificación nivel 4 intermedio (1+).

## **CONOCIMIENTOS INFORMÁTICOS**

Sistemas Operativos: Windows 98, Windows 2000.

Software: MS Office 2007 y 2003, MFG Pro, Workflow, Oracle, Maximise, Microsoft Outlook y software SAP R/3.