

# Douglas Fernández Acevedo

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

12.011.042-k

Avda. Cristóbal Colón 5855, departamento 104, Las Condes, Santiago, Chile.  
+569 57015000

## Resumen

Gerente, Subgerente, Ingeniero Civil Químico y en Minas, con MBA y programas de desarrollo y gestión de talentos a nivel multinacional (Alemania, España, México, Argentina). Con 19 años de exitosa trayectoria laboral, gestionando y estructurando negocios por MMUSD\$20. He trabajado en empresas multinacionales y nacionales, productivas y de servicios en industrias químicas, mineras, alimentación, ocupando cargos transversales (operacional y comercial) a nivel local y LATAM. He liderado equipos masivos y multiculturales, con experiencia en planificación estratégica, implementación de indicadores de control, desarrollo de modelos de gestión, preparación y confección de forecast y budget, reestructuraciones (apertura y cierres), detección de oportunidades, optimización de utilidades, disminución de mermas. Comercialmente he atendido a empresas como CODELCO, SQM, SOPROLE, CELCO, AES GENER, Base antártica de Chile (Presidente Frei/Villa Las Estrellas), internacionalmente a Sadia y Perdigao (Brasil), QUALA (Colombia), Plumrose (Venezuela) y varias multinacionales (Nestlé, P&G, Unilever, Kraft, Danone).

## Experiencia laboral

### **Ingeniería de Procesos Ltda., Santiago, Chile.**

**Mar. 2016 – Nov. 2016**

*Empresa de ingeniería proveedora de válvulas y equipos de control para sistemas de generación de energía.*

#### **Gerente Técnico: Reemplazo Gerente General en ausencia, implementar estrategia y control (KPIs)**

- Dirige y administra la empresa (Comercial, Técnica, Financiera y RR.HH). Revisión y control de EE.RR.
- Realiza reingeniería en área comercial, implementó "BackOffice" y profesionaliza perfil de representantes comerciales.
- Desarrolla departamento técnico, capacita en mantenimiento, armado, especificación de válvulas y auditorias energéticas.
- Recupera clientes MOLYNOR (MOLYMET), EISA, NORACID.

### **MPG Ingeniería y Construcción, Rancagua, Chile (Trabajo por proyecto) Abr. 2015 – Dic. 2015**

*Empresa de Ingeniería y Construcción del área minera en el Teniente.*

#### **Jefe de Activos y Adquisiciones: Control de gestión y presupuesto del proyecto**

- Lidera equipo orientado a implementar sistema de mantenimiento de equipos.
- Disminuye mermas en un 30% (combustible, neumáticos, accesorios).

### **ZÜBLIN International Chile, Rancagua, Chile (Trabajo por proyecto) Ago. 2010 – Dic. 2014**

*Empresa constructora Austriaca, líder a nivel mundial, en Chile se especializó en trabajos para el sector minero.*

#### **Jefe de Operaciones: Mejorar procesos, planificar, control de gestión (KPIs), rentabilizar unidad.**

- Presentación y aprobación de la unidad de negocio: "Planta de Hormigón".
- Rentabiliza el negocio, incrementa los ingresos en un 215% y reduce los costos en un 40%
- Presentación, aprobación e implementación de laboratorio de calidad.
- Disminuye a cero la devolución y rechazo de productos por problemas de fabricación y calidad.
- Asume logística de materias primas a las faenas en interior mina, incrementa en un 200% la capacidad de ingreso de materiales, reduce mermas, duplicidad de pedidos y fletes falsos.
- Implementa, certifica y acredita una segunda planta de hormigón y desarrolló nuevos productos.
- Cierra y desmoviliza primera unidad de planta de hormigón.
- Personas a cargo: 80 (Ingenieros, constructores civiles, técnicos, laboratoristas y operadores).

### **Tricolor / Pinturas Revor, Santiago, Chile.**

**Mar. 2008 – Ago. 2010**

*Empresa productora y comercializadora de pinturas.*

#### **Sub-Gerente de Ventas Industrial. Planificación estratégica, rentabilizar y reestructurar unidad, recuperar liderazgo de mercado, apertura de puntos de ventas y cierre de unidad comercial.**

- Presentación y aprobación de plan estratégico y KPIs (2009 al 2010). Venta de MM\$2.000 al año:
- Reestructura sistema de ventas por tipo de producto y cumple con el 115% de la venta presupuestada.
- Implementa nuevo sistema de comisiones, disminuyendo productos inmovilizados, a un 10%.
- Recupera liderazgo de ventas, con un 45% MS en segmento de pinturas en polvo.
- Cierre de unidad de negocio de pinturas a constructoras y desvinculación del personal.
- Cambia el foco comercial de los vendedores de mesón a vendedor mixto, implementa sistema CRM.
- Apertura de nuevos puntos de venta (Peñalolén, La Dehesa, Independencia, Concepción).
- Personal directo a cargo: 20 (Ingenieros de ventas, técnicos de ventas y KAM).

**Extractos Naturales GELYMAR, Santiago, Chile.****Ene. 2005 – Feb. 2008***Empresa productora y comercializadora de soluciones texturizantes para la industria de alimentos.***Jefe de Mercado LATAM (Brasil Colombia, Venezuela, Ecuador, Perú, Bolivia, Costa Rica): Obtener liderazgo, evaluar representantes, desarrollar nuevos productos, planificar y control (KPIs).**

- Presentación y aprobación de plan comercial e indicadores de gestión (BSC) trienio 2006 al 2008.
- Cambia estrategia comercial de seguidor a innovador y logra el liderazgo en la región (30%MS).
- Desarrolla y lanza nuevo producto para "oral care" en Colombia. Cliente Quala alcanzó un 15% MS.
- Desarrolla y lanza nuevos productos para la industria cárnica (Plumrose, Sadia, Perdigao).
- Lidera desarrollo del concepto de cápsulas blandas de carragenina.
- Concreta alianzas estratégicas con 2 nuevos representantes (Brasil y Venezuela).
- Personal a cargo, incluye representantes y distribuidores: 20 (Ingenieros de ventas, técnicos de ventas).

**CIBA Specialty Chemicals, Santiago, Chile.****Abr. 2004 – Dic. 2004***Empresa líder en productos de especialidades para las industrias del plástico, textil y tratamiento de agua.***Account Manager, Plastic Additives Division: Desarrollar nueva unidad de negocios**

- Promueve y genera la primera venta de "Servicios Expertos" en toda LATAM, cliente TOP Color.
- Cumple forecast de ventas de la unidad de aditivos Plásticos, en un 107%.

**BRENNETAG (Ex HCI Interquímica), Santiago, Chile****Ago. 2000 – Mar. 2004***Empresa internacional, líder en comercialización de productos químicos.***Ingeniero de Ventas / Jefe división Industrial: Asistir comercial y técnicamente a los clientes, rentabilizar cartera, recuperar clientes claves, disminuir días de pago, desarrollar nuevos productos, efectuar budget de ventas para 5 años y revisión periódica mediante forecast.**

- Incrementa las ventas en más de un 300%, llegó a MM\$1.800, desde 2000 a 2004.
- Reduce el tiempo de pago de los clientes (14%) y recupera 100% deuda de cliente en quiebra.
- Lidera exitosamente los procesos de licitación de Soda caustica (RPC e INDALUM).
- Desarrolla nuevos clientes VH Hermanos, International Paper, CMPC Tissue, CORMECANICA, ENAER.
- Desarrolla productos de especialidad para tratamiento de aguas en torres de refrigeración.
- Presentación y aprobación de budget comercial e indicadores de gestión (BSC) 2002 al 2007.

**INEX Chile, Santiago, Chile****Ago. 1998 – Jul. 2000***Empresa representante y comercializadora de productos Raychem (energía, minería, protección catódica).***Ingeniero de Ventas: Asistir comercial y técnicamente a los clientes, incorporar nuevos negocios, rentabilizar los existentes, cumplir presupuesto.**

- Supera plan de ventas asignado (140%), incorpora proyectos claves CODELCO y PASCUA LAMA.
- Fideliza y rentabiliza cuentas vigentes de clientes: SQM Iodo, COSAYACH, ACF Minera.

**Educación**

MBA	Universidad de Chile	2010 – 2011
Ingeniería Civil en Química	Universidad de Santiago de Chile	1991 – 1998
Ingeniería Civil en Minas	Universidad de Aconcagua	2012 – 2013

Inglés Funcional (Nivel Medio)

Portugués Básico

PDA (Personal Development Analysis)

[http://public.pdainternational.net/douglas\\_fernandez\\_584443/](http://public.pdainternational.net/douglas_fernandez_584443/)**Programa de Desarrollo de talento**

Alemania	Válvulas de Seguridad / Control / Trampas Vapor Manejo y eficiencia energética	Ari Armaturen Gestra	2016 / 2007 / 1999
España	Capacitación Ventas / Tratamiento de aguas servidas	Brenntag	2003
México	Capacitación aceites de corte para mecanizado de piezas	Milcarón	2002
Argentina	Capacitación aditivos plásticos	Ciba	2004
Chile	Coaching: Desarrollo de Carrera Ventas / Liderazgo / Negociación / Supervisión Minería (Fortificación, Hormigones, Explosivos, Geología)		

**Datos Personales de interés**

Docencia (2012 – 2015)	Ingeniería Civil Industrial / Ingeniería Civil Minas / Ingeniería Minas / Construcción Civil Universidad de Aconcagua, Institutos AIEP, IPG, INACAP
Proyectos (2015)	C.M. Doña Inés de Collahuasi: Procedimientos QA/QC de materias primas para flotación Minera Valle Central: Optimización del consumo de óxido de calcio en Loop de Cal