

LUDWIG SCHAAD G.

DATOS PERSONALES.-

DIRECCION:	MONSEÑOR EYZAGUIRRE 975
RUT:	9.004.047-2
ESTADO CIVIL	CASADO
FONO CASA:	02 356 45 03
Email:	lschaadg@gmail.com

OBJETIVO.-

Aportar mi experiencia y conocimientos en el área de ventas de componentes industriales y proyectos de ingeniería.

Administración de equipos de venta, carteras de clientes, optimización de recursos, administración de contratos marco.

Planificación anual de ventas y líneas de productos. Desarrollo y búsqueda de nuevos negocios y clientes.

EXPERIENCIA LABORAL.

Diciembre 2013 – Mayo 2015

Logística y Ventas en Modul 9. **SUIZA**

Empresa orientada a la venta de componentes electrónicos.

Búsqueda de nuevos negocios y clientes. Principalmente, el mercado latino, asiático y el norteamericano.

Telemarketing.

Noviembre 2011 – Noviembre 2013

Practica profesional en ARA (Planta tratamiento agua) Obfelden, **SUIZA**

Mantenición de equipos.

Contacto con proveedores, y negociación.

Cambio de repuestos.

Inventarios.

Testeo calidad de las aguas.

Julio 2010 – Marzo 2011

Ingeniero de Ventas y Proyectos en Interfluid Ltda.

Manejo de productos: válvulas de todo tipo (bola, compuerta, etc), válvulas sanitarias, actuadores neumáticos, cañerías, tubería, fittings, sensores de presión y temperatura, actuadores eléctricos, etc

Líder área de instrumentación. Nueva línea en la compañía

Atención y desarrollo de clientes Top; Copec, GNL Quinteros, etc.

Trabajo de terreno y oficina.

Junio 2009 – Mayo 2010

Ingeniero de ventas y proyectos en Eximtec Ltda.

Componentes tales como, válvulas direccionales, motores hidráulicos, bombas, unidades hidráulicas de poder, etc

Instrumentación, oleo hidráulica, proyectos industriales.

Celulosas y pesqueras. Hagglund y Denison.

Agosto 1992 – Mayo 2009

Jefe de Oficina Concepción Vignola S.A.

Apertura de oficina en la región del Bio Bio.

Selección de personal.

Administración de equipos de venta.

Desarrollo de negocios especiales.

Administración de proyectos.

Ampliando la zona geográfica y cartera de productos con un excelente índice de rentabilidad.

Incrementando la fuerza de ventas a más del triple del personal original y también su nivel de producción.

Conocimientos y contacto en una amplia gama de empresas ubicadas entre la VII y IX regiones.

Brindando valor agregado al producto con la implementación de una maestría en la sucursal, a objeto de atender integraciones y fabricaciones.

Plataforma de productos: transmisores, sensores de temperatura (Pt-100), sensores de flujo, manómetros, termómetros, indicadores digitales, válvulas direccionales, bombas, fitting, conectores, tubería, manguera uso hidráulico y neumático, sopladores, bombas de vacío, bombas de alta presión, compresores y accesorios de uso neumático, etc.

Agosto 1991- Agosto 1992

Líder de ventas en el área de neumática en Marco Chilena.

Iniciando esta nueva línea de negocios para la empresa, comercializando válvulas direccionales, válvulas de control, unidades FRL, válvulas solenoides, fittings y accesorios.

Alcanzando logros de penetración importantes en el mercado zonal de la región Metropolitana

Contacto estrecho con grandes clientes de la zona central, como empresas mineras; Codelco Andina, Codelco Teniente, Disputada, etc.

Agosto 1988- Agosto 1991

Ventas técnicas en Sargent S.A.

Alcanzando rápido desarrollo y conocimiento en el área de automatización.

Productos: manómetros, transmisores, termómetros, bombas, válvulas, cilindros neumáticos, unidades FRL, válvulas direccionales y de control, accesorios.

Conocimientos y contactos de gran cantidad de clientes.

EDUCACION.

Enseñanza básica y media: COLEGIO SAN GABRIEL

Educación Universitaria: UNIVERSIDAD DE SANTIAGO.

INGENIERO MECANICO.

OTRO ESTUDIOS.

INGLES AVANZADO; BRITANICO DE CULTURA

COMPUTACION OFFICE, WORD, EXCEL, POWER POINT A NIVEL DE USUARIO. ECSIT CONCEPCION

CURSO RECURSOS HUMANOS Y LIDERAZGO. UNIVERSIDAD DE CONCEPCION.

OLEOHIDRAULICA INDUSTRIAL. INSTITUTO ECSIT DE CONCEPCION

NEUMATICA INTERMEDIA. CURSO DEL INSTITUTO TECNOLOGICO DE LA USACH

NEUMATICA AVANZADA. CURSO DE LA UNIVERSIDAD DE CONCEPCION.

INSTRUMENTACION Y CONTROL. UTFSM TCHNO

RELACIONES CON LOS USUARIOS, USANDO INTELIGENCIA EMOCIONAL.

MANEAGEMENT Y CLIENTES. CRECIC

CERTIFICADOS A PEDIDO

COMENTARIOS:

Les puedo agregar que soy casado, tengo 3 hijos y actualmente estoy finalizando un estudio práctico en Suiza. No tengo problemas para viajar regularmente.

Adicionalmente puedo agregar que me gusta la lectura y la música. También he participado en talleres de teatro como vocacional.

IDIOMAS.

INGLES: NIVEL AVANZADO

ALEMÁN: BÁSICO.

REFERENCIAS.

Sr. Mario Vignola R.

Presidente Ejecutivo de Vignola S.A.

Sr. José Astete

Gerente General Electromatica

Pretensiones: 1.900.000 liquido

