



CURRICULUM VITAE

Resumen

Profesional altamente proactivo, con excelentes relaciones interpersonales. Sistemático, organizado y analítico. Con óptima administración del tiempo, gran capacidad de coordinación y liderazgo de equipos de trabajo, caracterizado por un fuerte perfil de emprendimiento, alta capacidad de negociación y toma de decisiones.

Fuertes conocimientos administrativos, comerciales y técnicos. Gran enfoque hacia clientes internos y externos de las compañías. Contacto directo y proyección comercial a largo plazo con clientes de las más importantes empresas mineras, portuarias y de producción industrial de Chile y Sudamérica.

INFORMACIÓN PERSONAL:

▣ Nombre	: Felipe Alejandro Ugalde Opazo
▣ Rut	: 13.020.689-1
▣ Estado Civil	: Casado
▣ Nacionalidad	: Chilena
▣ Dirección	: Subida Los Lirios N°325, Conjunto Residencial Benidorm, Block 11, Depto 24, Viña del Mar.
▣ Fecha de Nacimiento	: 18 de Agosto de 1976
▣ Título	: Técnico Universitario UTFSM
▣ Teléfonos y Celular	: (9)95026717
▣ Email	: fugalde77@gmail.com
▣ Idiomas	: Inglés nivel avanzado (Oral y Escrito)

EXPERIENCIA LABORAL:

2005 – a la fecha FESANCO SPA

Contratado por empresa FESANCO SPA., representante en Chile de empresas de maquinaria portuaria y minera de alta tecnología tales como, GOTTWALD (Port Technology), KALMAR (Cargo Solutions), DEMAG (Cranes and Components), bajo el cargo de Representante de Ventas.

Algunas de mis funciones actuales son:

- Asesoría comercial en el desarrollo y crecimiento del área de ventas de servicios y repuestos.
- Contacto directo con los proveedores extranjeros, realizando seguimiento y fidelización de clientes.
- Búsqueda de nuevos negocios y alianzas estratégicas con otros actores del rubro.
- Generación de cotizaciones, soporte técnico en el diseño y desarrollo de proyectos de ventas de maquinarias.
- Cierre de proyectos y contratos.
- Supervisión de procesos de importación y exportación de maquinaria, repuestos, insumos.
- Soporte, asesoría comercial hacia cartera de clientes.
- Soporte a cliente, atendiendo a grandes empresas de la minería tales como BHP Billiton, Codelco, Anglo American, y los principales terminales marítimos del país (TPSV, SVTI, STI, ITI), así como también diferentes puertos a lo largo de Sud América.
(Ecuastibas - Ecuador, Buenos Aires Port Terminal - Argentina, Terminal Cuenca del Plata – Uruguay).

2003 – 2005 SITRANS S.A.

Contratado por empresa de servicios integrados de transportes, SITRANS SA, bajo el cargo de Supervisor de Ventas en las áreas de mantenimiento, operación y ventas de sistemas de atmósfera controlada, además de coordinación logística y administrativa relacionado con la venta y entrega de unidades reefer a nivel nacional y extranjero.

2002 COMPAÑÍA CHILENA DE TABACOS S.A.

Práctica profesional en la Compañía Chilena de Tabacos, Departamento de supervisión y administración de procesos y maquinarias, Planta de Procesamiento, Casablanca

INFORMACION ACADEMICA:

Educación Superior	1998 - 2003 Carrera de Técnico Universitario en Electricidad. Universidad Técnica Federico Santa María, Sede Viña del Mar.
Educación Media	1994 - 1996 Colegio Pan American College, Viña del Mar. 1988 - 1994 Dante Alighieri Academy, Toronto, Canadá.
Educación Básica	1980 - 1987 Colegio Padres Franceses, Valparaíso.

OTROS CURSOS:

- Fidelización de clientes en mercados internacionales.
Kalmar Los Ángeles, USA. 2014
- Nuevas Tecnologías y Soporte Comercial.
Gottwald GMBH, Dusseldorf, Alemania. 2013
- Supervisión de Procesos y Personal, DUOC, Viña del Mar. 2012
- Negociación y Relaciones Comerciales, Universidad Adolfo Ibáñez. 2011
- Supervisión y Procesos Comerciales, Inacap, Valparaíso. 2009
- Técnicas de ventas y negociación, Inacap, Valparaíso. 2009
- Ventas y Soporte a cliente, Kalmar Industries, Viña del Mar. 2007

**Sin otro particular y esperando una buena acogida.

Le saluda atentamente.

Felipe Ugalde Opazo