

**Juan Carlos Lamas Franco**

Visviri 1580 Departamento 85 Las Condes. Santiago de Chile  
(Cel) +56 9 92958261 jlamasfranco@gmail.com

---

Proactivo, dinámico, con capacidad de liderazgo, toma de decisiones, y trabajo bajo situaciones de presión. Con habilidad para planificar, organizar y gran disposición para establecer relaciones interpersonales y trabajo en equipo. Alto desempeño en habilidades de cálculo, interpretación y análisis. Potencial de supervisión, dirección y negociación.

---

**EXPERIENCIA PROFESIONAL**

**GRID SOLUTIONS, S.A.**

02 / 2016 – 11 / 2016

(General Electric Grid Solutions) Caracas, Venezuela.

**Gerente de Ventas – Venezuela, Trinidad y Cuba**

Manejo de cuentas claves y usuarios finales, de equipos de alta tensión, correspondientes a los segmentos utilities y petróleo.

Logros alcanzados:

- Buena pro proyecto “Compensación Serie 765 kV”. Cliente: VEDEMECA. Usuario final CORPOELEC. Monto: \$ 30 MM.
- Negociación final proyecto “Venado Buenavista”. Cliente: EyP. Usuario final: CORPOELEC. Monto: \$ 3 MM.
- Posicionamiento de Massy Group como canal de ventas preferente para Trinidad y Caribe angloparlante.
- Participante en 1er Stand de GE en Feria Internacional de La Habana. Negociación de financiamiento para S/E Artemisa, Parque Metropolitano y Antonio Maceo en Cuba.

**TURBINAS Y MECANICA, C.A.**

06 / 2007 – 02 / 2016

(General Electric Industrial Solutions) Caracas, Venezuela.

**Gerente de Ventas Equipos Distribución Eléctrica.**

Gerenciar los canales de distribución y cuentas claves y usuarios finales, de equipos de distribución eléctrica en baja y media tensión, correspondientes a los segmentos: petróleo y gas, minería, y comercial.

- Desarrollar y mantener relaciones de trabajo productivas con los clientes, en todos los niveles de la organización siempre cumpliendo con los lineamientos y valores de GE.
- Localizar nuevas oportunidades de negocio para GE Industrial Solutions; captando solicitudes del mercado, estructurando ofertas técnico-comerciales y canalizando las órdenes de compra.
- Crear demanda de las soluciones de GE que satisfagan las necesidades del mercado, capturando requerimientos en etapa temprana.
- Brindar capacitación técnica y soporte de ventas para promocionar los productos y servicios de GE
- Facilitar esfuerzos multidisciplinarios entre las fábricas, ingeniería, líderes comerciales, ingenieros de especificaciones y administradores de proyectos para satisfacer y exceder las expectativas de los clientes.

Logros alcanzados:

- Triplicar el volumen de ventas de equipos desde 2007 hasta 2014 de \$ 3MM a \$ 9 MM.
- Aumentar la penetración en clientes finales, logrando posicionar a GE como marca preferente en PDVSA.
- Potenciar las ventas de productos nuevos en media tensión logrando posicionar a Venezuela como líder en Latinoamérica para GE.

**SIEMENS, S.A. Caracas, Venezuela.**

01 / 2003 – 06 / 2007

**Ingeniero de Proyectos. Automation & Control.**

- Programar, coordinar y elaborar ofertas y cálculos. Coordinar y supervisar el desarrollo del pedido/proyecto a su vez la compra y procura. Realizar un trabajo conjunto con las áreas de ingeniería, servicios, procura y comercial, con el fin de cumplir los requerimientos del cliente y alcanzar y superar las metas.
- Elaborar y hacer seguimiento de los documentos aprobados por el cliente (planos, pruebas de aceptación en fábrica y en sitio, cuaderno de obligaciones, notas de entrega y/o despacho).
- Detectar nuevas oportunidades de negocio o ampliaciones de los pedidos y ofertas

Logros alcanzados:

- Mejoras en más de un 20% el margen neto de ganancias del proyecto “Suministro, Instalación y Pruebas del Sistema de Mecánica Teatral para el Centro de Acción Social por la Música”. Cliente: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Usuario Final: Fundación del Estado para el Sistema Nacional de Orquestas Juveniles e Infantiles de Venezuela (FESNOJIV).
- Contrato marco C.V.G. Bauxilum para servicios de mantenimiento de subestaciones eléctricas. (150.000 USD anuales)
- Desarrollo y entrenamiento de un departamento de Ingeniería de Proyectos.

**ASEA BROWN BOVERI S.A. Caracas, Venezuela**

08 / 2000 - 12 / 2002

**Líder de Proyectos SINCOR.**

- Suministro, Transporte y Pruebas de Casetas de Potencia para Levantamiento Artificial de Crudo con Bombas de Cavidad Progresiva (BCP) para macollas en San Diego de Cabrutica. (5.000.000 USD)
- Suministro, Instalación y Pruebas de Filtros Activos para SINCOR, San Diego de Cabrutica (3.000.000 USD).

**SIDERURGICA DEL ORINOCO, SIDOR**

06 / 1998 - 08 / 2000

Puerto Ordaz, Venezuela

Ingeniero de Proyectos (Parte del Programa Jóvenes Profesionales Techint)

**ASINCRO C.A. Caracas, Venezuela.**

04 / 1997 - 06 / 1998

Ingeniero de Proyectos.

**UNIVERSIDAD SIMON BOLIVAR.**

09 / 1996 - 03 / 1997

Preparador de Ingeniería Eléctrica.

## INFORMACION ACADEMICA

<b>DIPLOMADO EN GERENCIA ESTRATEGICA Y LIDERAZGO RESPONSABLE</b>	2014
Universidad Simón Bolívar, Caracas	
<b>ESPECIALIZACION EN INGENIERIA EMPRESARIAL</b>	2003
Universidad Simón Bolívar, Caracas.	
<b>INGENIERIA ELECTRICA</b>	1997
Universidad Simón Bolívar, Caracas	

## CURSOS REALIZADOS

- AutoCad 2017 Bidimensional. ARTS – Autodesk (2017).
- GE Fastworks (2016).
- Outcome Selling – GE Crotonville (2016).
- Como cerrar la venta – Franklyn Covey (2016).
- Industrial Solutions –IS 102 (IEC) (2012).
- Green Belt. General Electric (2010)
- BELS (Building Essential Leadership Skills). GE Crotonville (2010)
- Gerencia de Riesgos en los Proyectos. Instituto Iberoamericano de Gerencia de Proyectos (PMI) (2006).
- PM@Siemens. PM4-Team member (2005)

## INFORMACION PERSONAL

Venezolano, Casado, dos hijos, nacido el 12 de Septiembre de 1971. Idiomas: Inglés avanzado y Alemán básico. Esposa e hijos chilenos. RUT y residencia chilena. Visa americana vigente.