

JAVIER LABBÉ GARCÉS

Ingeniero Civil Metalúrgico

Celular: (+569) 9716 7825 Correo: javier.labbe@usach.cl

RESUMEN

Ingeniero Civil Metalúrgico titulado en la Universidad de Santiago de Chile, especializado en el área de procesos de plantas minero-metalúrgica. Cuento con conocimientos en las etapas de procesamiento, fundición y concentración de minerales, siendo esta última mi fuerte gracias a los estudios realizados durante mi trabajo de título.

Ingeniero integral con gran sentido de la responsabilidad, buscando siempre cumplir las metas y objetivos propuestos de manera enérgica y positiva.

Me considero una persona sociable, logro encajar en variables grupos de trabajo, aplaudiendo los aportes generados por mis compañeros y captando ideas que ayuden a complementar los procesos que se lleven a cabo.

Poseo manejo de inglés intermedio-avanzado, tanto oral como escrito.

EXPERIENCIA LABORAL

Ayudante de laboratorio de Mecánica de Fluidos

2015 a 2016

Universidad de Santiago de Chile, Departamento de Metalurgia

Encargado de realizar las experiencias de laboratorio sobre la cátedra de Mecánica de Fluidos.

- Lideré y estimulé entre 14 y 18 alumnos que cursaban el ramo en el laboratorio por cada semestre, mostrando experimentalmente los fenómenos mostrados en cátedra.
- Organicé grupos de trabajos de manera equitativa para poder evaluar e identificar los temas que necesitaran un mayor enfoque.
- Construí y reparé 2 circuitos de fluidos para poder realizar las experiencias con una mayor exactitud en los resultados experimentales obtenidos en cada experiencia.

Logros

- Se experimentaron las materias repasadas en cátedra de forma visual con éxito.
- Logré un 100% de aprobación de los alumnos del laboratorio en cada semestre que me tocó realizarlo.
- Los circuitos que fueron reparados y construido funcionaron de manera correcta, quedando operativos para futuros laboratorios.

Asistente comercial

2017

Global Solutions MC

Encargado del área de ventas y captación de potenciales clientes a través de contactos vía telefónicos y visitas a terreno a empresas del rubro de la construcción.

- Generé nuevas redes de contacto con empresas del rubro de la construcción.
- Planifiqué, archivé y tracé visitas a terreno, a fin de mostrar los productos que ofrecíamos.

Logros

- Logré incorporar nuevos clientes y dando a conocer los distintos productos que se ofrecían al mercado.
- Se obtuvo bastante aceptación e interés de los encargados de las distintas áreas de las empresas visitadas, esto reflejado en el aumento de cotizaciones y peticiones de productos.

Repcionista**2019****Energy Fitnesss Clubs Spa, UFC gym Chile Plaza Oeste**

Responsable de la atención a los socios, archivar ventas y mantener la supervisión y orden administrativa del gimnasio.

- Respondí de manera efectiva y clara las necesidades de los clientes que necesitaban alguna ayuda o presentaban problemas.
- Me acomodé y adapté a grupos de trabajos, tanto con mis pares a nivel administrativo como con profesores (personal trainners) a modo de generar nuevas incorporaciones de socios y/o mantener los planes de otros que estaban próximos a vencer.

Logros

- Obtuve una gran aprobación por mis labores desempeñadas por parte de mis superiores.
- Se logró contactar y mantener un número importante de incorporaciones y renovaciones de planes.

Ejecutivo de Ventas**2019****Energy Fitnesss Clubs Spa, UFC gym Chile Plaza Oeste**

Responsable de la captación de potenciales nuevos socios, gestionar ventas y buscar cumplir con las metas de ventas asignadas al club durante el correr de los meses.

- Asesoré de manera completa a los nuevos socios inscritos por mí, a fin de que su incorporación y estadía en el gimnasio fuese lo más completa y armoniosa.
- Logré relaciones ejecutivo-clientes bastante buenas, al punto de seguir asesorando en sus entrenamientos a mis socios de manera que ellos se sintieran más cómodos durante su estadía en el club y así captando un mayor número de referidos gracias a las recomendaciones de ellos mismos.

Logros

- Logré ser el mejor vendedor del club en el primer mes como ejecutivo de ventas, llegando a mis metas, obteniendo el mayor número de ventas.
- Me he mantenido durante los meses que llevo dentro de los 2 primeros puestos en el ranking de mejores vendedores del club.

ANTECEDENTES ACADEMICOS

Ingeniero Civil Metalúrgico, Universidad de Santiago de Chile**2017****Curso de Excel Avanzado**, Segic Usach**2016**

IDIOMAS

Inglés intermedio-avanzado (oral y escrito)

OTROS ANTECEDENTES

Asistencia a “4º Seminario de fundiciones” del Instituto de Minería de Chile, 2017

Manejo nivel intermedio de Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint y Outlook)

Licencia de conducir clase B