

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.

Recepcionista

2019

Energy Fitness 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 trainers) 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 Fitness 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