

JORGE MAURICIO PEREZ OLIVA

Ingeniero en Ejecución Industrial

Habana # 647. Depto. 74 Recreo –Viña del Mar

Teléfono: + 56 9 7137 7920 jorge.perez.oliva@gmail.com

RESUMEN LABORAL:

Ingeniero en Ejecución Industrial, con vasta experiencia en ventas, cargos de Jefaturas, Gestión Comercial en área industrial y automotriz. Gerencia Operativas y Gestión de Personas en empresas proveedoras de la gran minería. Deseoso de pertenecer a una organización en la cual pueda ser un aporte y pueda continuar desarrollándose a nivel personal y laboral.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

CALIFORNIA WORKFORCE ACADEMY

Octubre 2015 a Junio 2016

***Gerente de Operaciones, Chile.**

Para proyecto PFC, Corfo

Principales funciones: Coordinación de las actividades de CWA en Chile. Coordinación de visitas y reuniones con clientes y entidades gubernamentales. Proponer y establecer nuevas líneas de trabajo en las áreas de especialización, para CWA en el país.

SUZUVAL

Junio 2015 a Sep 2015

***Representante de Ventas Camiones y Grúas Horquillas, V región.**

Principales funciones: Estudio de las marcas, base de datos y mercado en general a objeto de poder dar solución integral en transporte y logística a los clientes, constantes visitas a terreno.

INVERSIONES CABALLERO

Dic 2014 a Mayo 2015

***Administrador de Contrato para Algorit Norte, región de Antofagasta.**

Contrato de construcción y carga de pilas de lixiviación, servicio con equipos de movimiento de tierra y 65 personas a cargo.

Principales funciones: Contacto con el mandante para planificar el servicio, cálculo de equipos y rendimientos para el proyecto, evaluación de operadores y su contratación. Evaluar y conseguir futuros trabajos para la mantención de la empresa en el tiempo.

PROYECTO PERSONAL

2013 – 2014

***Representación Comercial de TME y Cuycesa Chile**

Principales funciones: Búsqueda de futuros proyectos en donde los productos o servicios tengas aplicación, búsqueda de potenciales clientes ofreciendo alternativas de solución con los productos representados. Estudio de propuestas y participación en ferias especializadas.

SKC MAQUINARIAS S.A.

2009 - 2013

***Jefe de Venta Equipos Usados, Cargo Nivel Nacional.**

Principales funciones: Evaluar técnica y comercialmente los equipos que los clientes quieren renovar o entregar en parte de pago, comprarlos conforme al procedimiento de la compañía para posteriormente volver a ponerlos en el mercado. Se trabaja con la fuerza de venta a nivel nacional.

***Jefe de Repuestos II Región.**

Principales funciones: A cargo de un equipo de 7 personas en Antofagasta y Calama responsables de comercializar los repuestos de las máquinas que representa SKCM. Conforme a los parámetros de medición hacer un equipo eficiente y ganador. Potenciar el área de post venta por medio de acuerdos de mantención y el contacto directo con el cliente, planificar futuras reparaciones mayores y/o cambio de componentes vía programa reman. Optimizar inventario, realizar ventas especiales, selección y promoción de personas, etc.

XIMENA FREDES, ÁRIDOS SAN LORENZO

2007 - 2009

***Gerente de Operaciones II Región.**

Principales funciones: Expandir las actividades de la empresa para la segunda región, presentar a la empresa con potenciales nuevos clientes, cotizar, lograr contratos y ejecutarlos. Seleccionar y contratar personas, equipos y suministros. Confección de estado de pago para el mandante conforme al avance, preparar nomina de pago proveedores. Ejecutando obras y contratos llegue a manejar 70 personas app y 25 equipos de diferentes tipos como cargadores, bull, excavadoras, motos, rodillo, tolvas, aljibes, furgones, camionetas, topografía, laboratorio, etc.

S.K. COMERCIAL

1999- 2007

***Representante de Ventas** del área de transportes para su marca IVECO en la I Región, posteriormente trasladado a la II Región. En mayo de 2003 por reestructuración de la empresa se cambia razón social, quedando con el mismo cargo en **SIGDOTÉK S.A.**

ASTILLEROS MARCO CHILENA LTDA.

1992-1998

*** Jefe de Oficina de la División Comercial – Iquique, para la Primera Región.**

Principales funciones; Dirigir, supervisar y apoyar equipo de ventas para las diferentes líneas de comercialización. Coordinar con los clientes importaciones y mantenciones mayores. Hacer eficiente el inventario y lograr retorno a los inversionistas. Capacitar, selección y promoción de colaboradores.

***Representante de Ventas, Hidráulica y Neumática**, atender a los clientes en las diferentes necesidades, vender, planificar y desarrollar curso de capacitación en las áreas específicas.

***Supervisor de producción.** A cargo de la reparación y construcción de barcos pesqueros, instalación y cambio de componentes mayores. Posteriormente trasladado a "División Comercial" para formar el Taller de Servicio Técnico.

PESQUERA AURO S.A.

1988 - 1991

***Jefe de Mantenición,** responsable de la operatividad de la flota de 7 barcos pesqueros de diferentes capacidades, tecnología y antigüedad, con 12 personas a cargo. Relación directa con proveedores.

PESQUERA SOPESA ALIMAR

1985 - 1988

*Mecánico de mantención y reparación de flota, desempeñando reemplazos de Jefe de Turno

PESQUERA AURO S.A.

1984 - 1985

*Mecánico de Flota

DISTRIBUIDORA CUMMINS DIESEL DICSA S.A.C.I.

1982 - 1984

*Ayudante Mecánico.

*Práctica Profesional

FORMACIÓN ACADÉMICA

Ingeniería Civil Industrial (congelado)

2011 - 2012

Universidad Arturo Prat, sede Antofagasta.

Por traslado a Santiago queda pendiente el término de la carrera

Ingeniería Ejecución Industrial

2002 - 2006

Titulado con memoria en Energía Eólica

Universidad Arturo Prat, sede Antofagasta

Diploma "Gerencia Moderna de Marketing y Ventas".

1994

Universidad Arturo Prat

Técnico en Mecánica Automotriz

Mención Diesel

Egresado

Inacap, sede Talcahuano

1980 - 1981

INFORMACIÓN ADICIONAL

Estado civil : Casado

Nacionalidad : Chilena

Licencia de conducir : B-C

COMPETENCIAS ADQUIRIDAS

- Evaluación y Desarrollo de Proyectos
- Estudio de Propuestas
- Capacitación y Selección de personas
- Administración de Contratos
- Gestión de Venta y Post Venta
- Liderar y Supervisar Equipos de Trabajo
- Dirección Estratégica
- Servicio al Cliente
- Toma de decisiones
- Trabajo en Equipo
- Habilidades de Comunicación
- Orientación a los resultados

JORGE MAURICIO PEREZ OLIVA
8.183.347-8

Viña del Mar, Diciembre de 2016.-