

LUIS ARTURO CISTERNA ARELLANO

Rut : 14.278.019-4
Nacionalidad : Chilena
Estado Civil : Casado
Teléfono : (+569) 56083903
Correo electrónico : luis_cis@yahoo.com
Dirección actual : Gamero 436, Chillán



PERFIL PROFESIONAL

Profesional de fácil y rápida adaptación al entorno, habilidad para crear grupos de trabajo y/o integrarse al existente, con gran experiencia en manejo de personal, de pensamiento analítico y opinión crítica, con destacadas competencias técnicas y administrativas, con experiencia en el cumplimiento de metas y estrategias comunicacionales.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Magister en Gestión de Empresas (MGE)

Universidad del Bío-Bío. (2017 - 2018)

Publicación de Artículo de investigación, en revista Politécnica de Ecuador, Indexada en Scopus, Scielo, entre otras.;

"Proyectos fotovoltaicos en generación distribuida ¿Rentabilidad privada o sustentabilidad ambiental?".

https://revistapolitecnica.epn.edu.ec/ojs2/index.php/revista_politecnica2/article/view/1002

Ingeniero de Ejecución en Electricidad

Universidad de La Frontera de Temuco. (1994 - 1999)

Otros Cursos de Formación Profesional

TEMAS	Duración hrs	Fecha Termino
Programa Teórico-Práctico de Innovación "Desing Thinking"	82	10-2015
Curso "Contar Historias para el Cambio"	40	04-2015
Curso "Orientación al Cliente"	16	12-2014
Curso "Aplicación de Energía Fotovoltaica en GD"	16	11-2014
Curso "Evaluación de Decisiones Estratégicas"	40	09-2013
Evaluación Desempeño De Colaboradores	5	10-2012
Cómo Desarrollar Habilidades De Liderazgo II	16	08-2012
Grupos De Trabajo Efectivos	8	11-2011
Conocer Técnicas Básicas Para Entregar a Colaboradores	8	10-2011
Cómo Desarrollar Habilidades De Liderazgo	16	08-2011
Economía Y Tarifas Eléctricas	16	07-2011
Conocer El Proceso De Cambio Cultural Del Cliente	8	07-2011
Taller de Orientación al Cliente y Calidad De Servicio	8	05-2011
Taller De Trabajo Colaborativo	5	09-2010
Proceso De Servicio Al Cliente	32	07-2009
Curso Manejo De Excepciones	8	06-2009
Técnicas Gerenciales De Planificación Y Estrategia	8	09-2008
Técnicas de Atención Presencial a Clientes	8	09-2008

EXPERIENCIA LABORAL

Superintendencia de Electricidad y Combustibles – DR Ñuble- (Junio 2013-Ene. 2023)

Fiscalizador de la DR Ñuble; Las responsabilidades de un ingeniero eléctrico que fiscaliza instalaciones son muy importantes, ya que su labor es garantizar que las instalaciones eléctricas cumplan con los estándares de seguridad y eficiencias requeridas. Algunas de las responsabilidades más comunes son:

- Verificar que las instalaciones eléctricas cumplan con las normas y reglamentos aplicables, y que se hayan obtenido las autorizaciones necesarias.
- Guiar a los profesionales del área, para la correcta ejecución de las obras
- Apoyar a la empresa pública y privada en la ejecución de proyectos energéticos.

CGE Distribución – Talca- (Diciembre 2012 – Junio 2013)

Asesor Profesional de la Subgerencia de Servicio al Cliente, para la región de Maule.

CGE Distribución – Chillán- (Julio 2008 – Noviembre 2012)

Jefe de Servicio al Cliente Oficina Chillán; Responsable de liderar y gestionar el equipo de servicio al cliente para asegurar que se brinden soluciones efectivas y oportunas a las necesidades y consultas de los clientes. Entre sus principales responsabilidades se encuentran:

- Supervisar y gestionar el equipo de atención al cliente: responsable de liderar, motivar y entrenar a su equipo para asegurar que estén preparados para manejar las solicitudes y necesidades de los clientes de manera efectiva y eficiente.
- Garantizar la calidad del servicio al cliente: responsable de garantizar que se ofrezca un servicio de calidad y que se satisfagan las necesidades de los clientes. Esto implica asegurarse de que los empleados tengan las habilidades y recursos necesarios para brindar un excelente servicio.

Emelectric Sur – Talca- (Abril 2006 – Junio 2008)

Supervisor de Venta a Empresas; responsable de liderar y supervisar un equipo de ventas que se enfoca en vender productos o servicios a otras empresas. Algunas de las responsabilidades clave del supervisor de venta a empresas incluyen:

- Definir objetivos y estrategias de ventas: Establecer objetivos de ventas y desarrollar estrategias para lograrlos. Esto puede incluir identificar nuevos mercados y clientes potenciales, desarrollar planes de marketing y establecer metas de venta.
- Planificar y dirigir las actividades de ventas a empresas para alcanzar los objetivos de venta establecidos por la organización.
- Encargado de presupuestos de proyectos de electrificación para clientes externos, participación en Licitaciones Privadas y Públicas.

V División de Ejército de Chile, Pta Arenas-XII Región. (Sept. 2003 – Feb. 2006)

Asesor Profesional del DPI VDE; Ingeniero de Proyectos e ITO de obras de la V División de Ejército; Profesional encargado de proponer, diseñar y ejecutar proyectos relacionados con el área eléctrica, necesarios para contribuir con el proceso de Modernización del Ejército.

Dirección Regional de Gendarmería, Pta. Arenas- XII Región. (Julio 2002 – Agosto 2003)

Jefe Regional de Infraestructura; Profesional a cargo de la Coordinación Regional de Infraestructura de la Institución en la XII Región, responsable de levantar y canalizar las falencias y necesidades relacionadas con la infraestructura.

SMG Ingenieros – Pta Arenas. (Dic. 2000 – Junio 2002)

Asesor Profesional; Profesional responsable de la cubicación de materiales, supervisión en terreno de las obras relacionados con todas las especialidades y entrega de informe del estado de avances en la construcción del “Complejo Penitenciario de Punta Arenas”.

HERRAMIENTAS TECNOLOGICAS

Microsoft Excel : Nivel Usuario Avanzado

Microsoft Office : Nivel Usuario Avanzado

SAP : Nivel Medio, Mod. CRM e ISU.

Referencias

- Francisco Campos Rodriguez, Coordinador de Instituciones y Comunidades
- Pilar Acevedo Gutierrez; Subdirectora Comercial y Atención Comercial y servicio al Cliente.