
MARIÁngeLES CANITROT PANIAGUA

RUT 12.584.890-7

[linkedin.com/in/Mariangeles-Canitrot](https://www.linkedin.com/in/Mariangeles-Canitrot)



mcanitrot99@gmail.com



+569 40281678

EDUCACIÓN

Eastern Illinois University (US)

Master of Business Administration

Universidad Católica del Norte

Ingeniero Comercial

ESPECIALIDADES

Gerencia General, Operaciones, Administración y Finanzas, Recursos Humanos, Negocios Internacionales, Comercial. Minería, Multinacionales.

APTITUDES

Capacidad de gestión, planificación, liderazgo, relaciones interpersonales, habilidades comunicacionales y de negociación. Enfoque en formación de equipos, establecimiento y logro de objetivos, calidad, excelencia en servicio y seguridad. Inglés avanzado.

EXPERIENCIA

RUSSELL MINERAL EQUIPMENT S.A. (RME)

GERENTE GENERAL REGIONAL: Marzo 2012 a Octubre 2019

Alta Ejecutiva a cargo de la subsidiaria sudamericana de la compañía. Establece, diseña e implementa la exitosa expansión del negocio, abriendo oficina, taller y centro de distribución para Latinoamérica en Santiago, convirtiendo las operaciones de Sudamérica en la más rentable del Grupo RME, y representando el 40% de las ventas de la compañía a nivel global. Desarrolla nuevo modelo de negocios (Full Service Model) y alianzas con grandes compañías mineras, concretando importantes proyectos para las Plantas Concentradoras, e introduciendo nuevas tecnologías al mercado para la optimización de la operación. Gestiona la apertura de oficina en Panamá y colabora en el establecimiento de las subsidiarias en Norteamérica y África.

GERENTE DE OPERACIONES: Septiembre 2008 a Marzo 2012

Establece oficina de Postventa en Antofagasta, expandiendo las operaciones de la compañía a Sudamérica, y manteniéndose a cargo de las áreas de Administración, Finanzas, Comercial y Recursos Humanos. Desarrolla las líneas de negocios adicionales de mantención de equipos, venta de repuestos y productos, y entrenamiento certificado. Negocia y concreta importantes contratos con las compañías mineras más grandes de Chile, Perú, Brasil y Argentina. Participa en el desarrollo de nuevos productos y posiciona la marca como el principal proveedor de sistemas para cambios de revestimientos de molinos de Plantas Concentradoras en Sudamérica.

GERENTE DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS: Marzo 2007 a Sept 2008

Administra la subsidiaria chilena, comenzando operaciones con dos empleados y en modalidad home office. Abre oficina de ventas de equipos Capital en Santiago. Desarrolla caso de negocios y plan estratégico para entregar servicios de postventa a los equipos OEM vendidos a las compañías mineras chilenas desde la casa matriz ubicada en Australia. Luego de obtener aprobación del Directorio instala el negocio de mantención de equipos, rentabilizando la operación y sentando bases para su expansión.

BDO CHILE - Antofagasta

GERENTE DE NEGOCIOS INTERNACIONALES: Marzo 2005 a Marzo 2007

A cargo de los clientes internacionales de la compañía, responsable por la apertura de operaciones y administración externa de empresas extranjeras que comenzaban a desarrollar negocios en Chile, en el rubro de la minería. Con Contadores Auditores y Abogados a su cargo manejaba para sus clientes las áreas de Administración, Contabilidad, Finanzas, Recursos Humanos, Asesoría Comercial y Legal. Representaba comercial y legalmente a los clientes frente a organismos locales y en negociaciones con compañías mineras.