

MANUEL AUGUSTO VILLALOBOS ALDAVE

Av. Macul #4747, Dpto. 41, Santiago–Chile

Teléfono: (+56 2) 2885–3230; Celular: (+56 9) 5625–4025

manuelvillalobosa@gmail.com

RESUMEN

Ingeniero Civil Industrial con experiencia gerenciando grupos de venta, asesoría, comercialización y soporte técnico en terreno de productos y equipos para el procesamiento, clasificación y transporte de minerales para la industria minera chilena.

ANTECEDENTES EDUCACIONALES

Universitaria Completa:	UNIVERSIDAD DIEGO PORTALES. Titulo: Ingeniero Civil Industrial. Grado: Licenciado en Ciencias de la Ingeniería. Santiago.
Educación Básica y Media:	Liceo Experimental Manuel de Salas. Santiago.

ANTECEDENTES LABORALES

SKYPRO LTDA.

MARZO 2015 – ACTUALIDAD

Gerente Comercial.

Asesoría y Venta en Terreno de Productos y Equipos para el Procesamiento, Clasificación y Transporte de Minerales, en Distintas Compañías Mineras.

Productos Comercializados:

Fabricación de Cajones, Canaletas, Piping y Chutes de traspaso, Revestimiento en Caucho para Molino de Bolas, Mallas y Módulos de Caucho y Poliuretano para Harneros y Trommels, Componentes de Desgaste para Celdas de Flotación, Sistemas de Muestreo para transporte en Húmedo y Seco, Soporte de Ingeniería y soluciones (FEM: método de Elementos Finitos, DEM: Método de elemento discreto).

Gerente de Ventas División Minería.

- Planificar, dirigir y controlar las acciones del equipo de ventas.
- Definir las políticas, objetivos y metas de ventas en conjunto con la Gerencia Comercial y la Gerencia General.
- Definir mercados objetivos y el posicionamiento comercial de la empresa, en conjunto con la Gerencia Comercial, adoptando las medidas necesarias para la consecución de estas metas.
- Elaborar estrategia de ventas y presupuesto de ventas.
- Realizar contactos con clientes actuales o potenciales a objeto de detectar sus necesidades y grado de satisfacción obtenido con los productos o servicios entregados.
- Definir políticas de precios.
- Negociar directamente aquellos negocios de carácter complejo o que involucren grandes volúmenes.
- Realizar estudios de mercado, visitar, participar en ferias, negociar con clientes y representantes, colaborar con la cobranza.
- Fijar Prioridades de Producción y Estándares de Calidad de los Productos.
- Elaboración de informes para la Gerencia General y el Directorio.

Productos Comercializados:

Mallas y Módulos de Caucho y Poliuretano para Harneros y Trommels, Placas Caucho/Cerámicas, Piezas Especiales en Caucho y Poliuretano, Componentes de Desgaste para Celdas de Flotación en Caucho y Poliuretano, Camas de Impacto, Pasacables Interior Mina, Revestimientos Molinos Bolas, Planchas de Caucho (Natural, Neopreno, Hypalon Viton, Acrilo Nitrilo, Butilo, EPDM), Servicios de Revestimientos de distintas piezas en Caliente (Autoclave) y Frio.

Subgerente de Ventas División Industria y Minería.

Dirigir, organizar y controlar el departamento de ventas de las divisiones Industria y Minería. Planificar y supervisar las acciones del grupo de ventas para cumplir con los presupuestos establecidos por la Gerencia y el Directorio. Asesorar y apoyar técnicamente la gestión del grupo de ventas.

Productos Comercializados:

Mallas y Módulos para Harneros, Mallas y Módulos para Trommels, Corazas y Lifters para Molinos Bolas, Planchas tipo PML, Placas Caucho/Cerámicas, Pasacables Interior Mina, Fabricación y Revestimiento de Cañerías de Baja Presión, Fabricación y Revestimiento de Canaletas Concentrado y Relave, Piezas Especiales en Caucho, etc.

Administrador de Contratos.

Administrador de contratos de mantenimiento, costeando, organizando, supervisando, gestionando y facturando los trabajos requeridos por los clientes.

Responsable de cumplir cabalmente los servicios que demandan los clientes mediante el grupo humano del área técnica y de mantenimiento de la empresa.

Funciones:

1. Administrar contratos de mantenimiento.
2. Desarrollo de políticas, procedimientos, protocolos e informes para la adecuada realización y gestión de las labores del Departamento de Servicios a cargo.
3. Administrar recursos humanos, equipos y materiales del Departamento de Servicios a cargo.
4. Formar y capacitar al personal a cargo.
5. Cotizar, hacer seguimiento, planificar, programar, ejecutar, fiscalizar, llevar el control de costos y facturar los trabajos asociados a Servicios de Mantención y Servicio Técnico.
6. Detectar y generar oportunidades de negocios con las áreas de mantenimiento de los clientes.
7. Hacer del Departamento de Servicios una unidad de negocios rentable con crecimiento sostenido en el tiempo.
8. Cumplir las políticas y procedimientos establecidos por la Gerencia, la normativa legal vigente, las políticas de seguridad impuestos por los clientes y velar siempre por la salud, higiene y seguridad de los trabajadores.

Asesor Técnico Comercial Santiago Norte.

Asesoría y Venta en Terreno de Productos y Equipos para el Procesamiento, Clasificación y Transporte de Minerales, en Distintas Compañías Mineras.

Líneas de Productos y Equipos de la Empresa:

Bombatek: Bombas Horizontales, Verticales y Sumergibles para Pulpa.

Pipetec: Cañerías (Piping) de Alta y Baja Presión para Mineroductos y Relaveductos. Anillos Disipadores.

Weartec: Revestimientos para Molinos, Mallas para Harneros y Trommels, Trommels, Componentes para Celdas de Flotación, Revestimientos de Cañerías, etc. (Poliuretanos, Cauchos, Cerámicas y Soporte de Ingeniería).

Corrosiontec: Revestimientos con Poliurea Spray, Revestimientos Anticorrosivos, Revestimientos Antiabrasivos.

INDUSTRIA METALMECANICA RIVET S.A.

OCTUBRE 2008 – MARZO 2010

Representante de Ventas III y IV Región.

Asesoría y Venta en Terreno de Productos y Equipos para el Procesamiento y Clasificación de Minerales, en Distintas Compañías Mineras de la III y IV Región.

Líneas de Productos y Equipos de la Empresa:

Poleas, Polines y Raspadores para correas transportadoras, Módulos de Goma y Poliuretano para Harneros Vibratorios.

MULTOTEC CHILE S.A.

MAYO 2005 – SEPTIEMBRE 2008

Ingeniero de Ventas Técnicas (III y IV Región):

Asesoría y Venta en Terreno de Productos y Equipos para el Procesamiento y Clasificación de Minerales, en Distintas Compañías Mineras de la III y IV Región.

Líneas de Productos y Equipos de la Empresa:

Harneros Vibratorios, Bastidores, Módulos de Goma y Poliuretano, Trommels, Componentes de Poliuretano para Celdas de Flotación, Revestimientos Cerámicos, Sistemas de Muestreos, Separadores Magnéticos, etc.

OTROS ANTECEDENTES

CURSOS

- **Sales Consulting Group** **SEPTIEMBRE 2010**
TALLER DE VENTA CONSULTIVA
Santiago – Chile.

- **Multotec Group of Companies** **AGOSTO 2007**
TRAINING ON MINERAL PROCESSING & MATERIAL HANDLING EQUIPMENTS.
Johannesburg – South Africa.

IDIOMA

- **Inglés Avanzado** **2003 - 2004**
INSTITUTO CHILENO NORTEAMERICANO DE CULTURA.
Santiago – Chile.

CONOCIMIENTOS INFORMATICOS: NIVEL USUARIO

- Microsoft Office (Word, Excel, Access y Power Point).
- AutoCAD 2D y 3D.
- Autodesk Inventor (Software de Diseño Mecánico 2D y 3D).

INFORMACIÓN ADICIONAL

Fecha de Nacimiento : 2 de Agosto de 1975.
Nacionalidad : Chilena.
Edad : 40 años.
R.U.T. : 8.540.184 – K.
Estado Civil : Soltero.