

Marcos Zamora Gómez

Ingeniero Civil Químico, MBA

Teléfonos: +56942670925 / +56968550107

email: marzago73@yahoo.com

Covadonga 1587, Quilpué.

Fecha de Nacimiento: 20 Enero 1973.

Experiencia Profesional

Gerente de Operaciones, Enaex Servicios S.A.

Febrero 2016-Agosto 2019

Descripción de la empresa:

Empresa Chilena con presencia global líder en el rubro de fabricación, comercialización y servicios del mercado de explosivos principalmente en sector Minero.

Responsabilidades:

Gestión global de las operaciones y mantenimiento de las Plantas de servicio.

Gestión de clientes

Gestión de contratos con las áreas comerciales.

Continua relación con áreas de RRHH y capacitación.

Relación con sindicatos.

Implementación de proyectos de inversión y de mejora continua.

Velar por el cumplimiento de los presupuestos de 15 plantas de servicios, gastos fijos, costos directos y dotación en cada una de las plantas, y velar por el cumplimiento de las políticas de calidad, seguridad y medioambientales de las plantas.

Logros:

- Implementación de proyectos de aumento de productividad y sustentabilidad.
- Extensión de contratos corporativos con Codelco, Antofagasta Minerals, Mantos Cooper y Anglo American
- Introducción de productos con valor agregado a los contratos más relevantes.

Personal bajo mi responsabilidad: 700 (15% Profesionales)

Subgerente de Operaciones, Enaex Servicios S.A.

Marzo 2015 - Febrero 2016

Descripción de la empresa:

Empresa Chilena con presencia global líder en el rubro de fabricación y comercialización de explosivos y de sus servicios asociados principalmente en sector Minero.

Responsabilidades:

Realizar levantamiento de los procesos relevantes internos e implementar mejoras para las áreas a cargo: operaciones en zona Calama.

Mantener relación directa con el área comercial para el correcto desarrollo de los contratos.

Continua relación con áreas de RRHH y capacitación.

Velar por el cumplimiento de los presupuestos de 3 plantas de servicios, gastos fijos, costos directos y dotación en cada una de las plantas, y velar por el cumplimiento de las políticas de calidad, seguridad y medioambientales de las plantas.

Logros:

- Reducción de los costos fijos. A través de aumento de la productividad en personas y equipos.
- Extensión de contratos corporativos con Codelco Norte.
- Implementación de nuevos productos.

Personal bajo mi responsabilidad: 150 (15% Profesionales)

Gerente de Ventas; Valmet S.A. (ex Metso S.A.)

Marzo 2009-Febrero 2015

Descripción de la empresa:

Empresa Multinacional Sueco-Finlandesa orientada al desarrollo de tecnología y servicios en la industria de la Celulosa y el Papel.

Responsabilidades:

Manejo cartera de clientes (CMPC Celulosa) entregándoles asesorías de proceso, productos y proyectos para mejoras operativas.

Desarrollo de planes y estrategias de ventas para el área de servicios y after-market.

Desarrollo del Análisis estratégico y plan de negocios de la unidad local.

Implementación y desarrollo de operaciones de mantención para clientes.

Logros:

- Aumento de las ventas en un 30% en 3 años.
- Firma de contratos a largo plazo con clientes claves del negocio.
- Haber sido elegido como el único participante de Chile en Business training dictado en 4 distintos países por expertos en estrategia.

Personal bajo mi responsabilidad: 7 (100% Profesionales)

Jefe de Área, Celulosa Arauco y Constitución S.A, Planta Licancel,

Diciembre 2003- Marzo 2009

Descripción de la empresa:

Empresa líder mundial en producción de celulosa y productos de la madera.

Responsabilidades:

Responsable por la diaria operación y gestión administrativa de las áreas de logística de materias primas, Preparación Madera, Digestores, Lavado y Blanqueo de la Planta de Celulosa Blanqueada Proceso Kraft.

Interacción diaria con áreas de servicios y soporte. Como, por ejemplo:

- Ingeniería, en la implementación de proyectos de inversión asociados a mejoras y aumentos de capacidad de la línea de fibra.
 - Mantención, en el desarrollo e implementación de los programas de mantención preventiva y predictiva. Y en el trabajo diario de las plantas.
 - Abastecimiento, en el rol de gestor de volúmenes y calidades de materias primas. Relación diaria con área forestal.
-

Logros:

- Implementador estrategia corporativa de coordinaciones de Producción y mantención.
- Implementador norma de seguridad (OSHAS 18001) y Medioambiente (ISO 14001).
- Gestor de la implementación de la norma de Cadena de custodia corporativa para certificación FSC.
- Puesta en Marcha de la planta luego de 1 año fuera de servicio.
- Elegido en un grupo de 8 personas de todas las unidades de producción de Chile para llevar a cabo una especialización en Pulpa y papel.

Personal bajo mi responsabilidad: 120 (10% Profesionales)

Jefe de turno/ Ingeniero de Procesos. Compañía Papelera del Pacífico S.A.,

Mayo 2001 – diciembre 2003

Descripción de la empresa:

Empresa orientada a la producción de papel Kraft para mercado latinoamericano.

Responsabilidades:

Supervisar y resolver problemas concernientes a la completa operación de la planta de producción de pulpa a partir de materia prima reciclada y de la máquina papelera para la producción de papeles liner de distintas calidades. Personal a cargo: 17 personas.

Logros:

- Mejor trabajador de la Máquina Papelera 2001.
- Mejor profesional de la Compañía 2002.
- Puesta en Marcha planta de pulpa y máquina papelera.

Personal bajo mi responsabilidad: 16 (25% Profesionales)

Antecedentes Académicos

- **Master in Business Administration, MBA. 2013-2014**
Universidad del Desarrollo.
 - **Diplomado en Gestión de empresas. 2011**
Universidad del Desarrollo.
 - **Diplomado en Ingeniería Industrial. 2007.**
Universidad de Talca
 - **Especialización diseño Mecánico de equipos. Beca “Proyecto ALFA”, 2000**
Dublin Institute of Technology. República de Irlanda.
 - **Ingeniería Civil Química. 1999**
Universidad Técnica Federico Santa María
-

Cursos y seminarios

- **Mines and Technology:** Productividad e Innovación en minería. Helsinki, Finlandia. 2017
- **Business Training: “Xlent Strategy”. Stockholm. Suecia.**
Basado en estrategia, RTD service, segmentación de clientes y teoría de Marketing. Clases presenciales en Shanghai, Montreal, Curitiba y Sundsvall. 2011-2012.
- **Especialización, Papelería y Celulosa.** Universidad de Visosa. Brasil. 2008
- **Seminario de Pulpa y Papel,** Dictado por ONDEO-NALCO. Chicago. 2004
- **Curso de “Calidad y confiabilidad”.** Ingeniería Mecánica. Instituto Tecnológico de Dublín (DIT). Irlanda. 2000.

Idiomas

- Inglés hablado y escrito (Intermedio-Avanzado)