

**PABLO ANDRES MARAGAÑO MUÑOZ**  
Ingeniero Civil U.Chile  
+56993232737 /pablomaragano@gmail.com  
Rut: 13.046.830-6  
Dario Urzúa 1650, Providencia

## RESUMEN LABORAL

Ingeniero Civil Civil con Mención en Estructuras y Construcción de la Universidad de Chile y con 13 años de experiencia laboral en **cargos técnicos y comerciales**. Amplio conocimiento y experiencia en gestiones de negocios, técnicas de ventas, negociación y planificación estratégica, liderazgo de equipos de ventas y de ingeniería, implementación de CRM7, además de desarrollar y capacitar grandes equipos internos y externos de trabajo. Poseo un alto grado de compromiso y pasión con mi trabajo, una fuerte orientación al logro, alta adaptabilidad, resolutivo, riguroso, desarrollo de personas, comunicativo para un efectivo trabajo en equipo, automotivación.

### Dominio de Ingles Avanzado

## EXPERIENCIA PROFESIONAL

### GRUPO JEMO S.A. (Empresa PPE Ltda)

*Gerente de Ingeniería / Business Development*

**Enero 2014 – Junio 2016**

El área civil de PPE Ltda. está orientada en brindar soluciones de reforzamiento de concreto. La división CRP representa técnica y comercialmente los Empalmes Mecánicos LENTON de PENTAIR para barras de construcción, los Sistemas de Anclajes Post Instalados de SIMPSON STRONG-TIE y las herramientas eléctricas de BOSCH.

Mi equipo esta constituido por 5 personas, quienes tenemos un fuerte foco en especificar técnicamente nuestras marcas para facilitar la venta directa del área comercial, ya sea en el corto, mediano y largo plazo que dura el desarrollo de un Mega Proyecto.

Nuestros clientes son las principales oficinas de Ingeniería y Arquitectura de Chile, grandes Constructoras, Inmobiliarias, Mandantes, Universidades, Instaladores e Instituciones Públicas como el MOP, SERVIU y el MINSAL.

El 2014 nuestra división CRP logro crecer un 21% y el 2015 en un 34% en las ventas anuales, alcanzando y sobre pasando la metas anuales propuestas por la gerencia general.

Logramos trabajar logísticamente nuestro stock mejorando con ellos los plazos de entrega a nuestro cliente final y fidelizando en temas de servicio y post venta.

Nuestras grandes oportunidades de negocio las tenemos focalizadas en los Mega Proyectos nacionales y en las cuentas especialistas (Metro Línea 3 y 6 de Santiago, Hospitales, Centros Comerciales, Minería, Puente Chacao y Aeropuerto de Santiago).

### HILTI CHILE LTDA.

*Field Engineer Manager / Local Business Process Expert / Field Engineer*

**Abril 2008 – Diciembre 2013**

**Field Engineer Manager** (Agosto 2011 a Diciembre 2013) para el área Residencial Comercial de Hilti Chile, teniendo a mi cargo un equipo de 8 Ingenieros a lo largo Chile. El equipo tenía como función esencial dar soporte técnico en grandes obras y en todas las oficinas de ingeniería de Chile para especificar técnicamente los productos químicos(sistemas de anclajes y firestop) y con ello facilitar la venta del área comercial.Como departamento de Ingeniería manejábamos una cartera de 500 clientes y dábamos soporte directo a la fuerza de venta de toda la compañía (50 vendedores y 8 Gerentes de Venta). Crecimos un 18% en ventas el 2012 y un 23% el 2013.

**Local Business Process Expert** (Junio 2009 a Julio 2011) para Chile, Brasil y Mexico. Tuve el desafío de desarrollar e implementar los procesos de negocios SAP y CRM7 que ayudan entre otras cosas a enfocarse de manera adecuada, optimizar los recursos de la compañía y desarrollar el trabajo de una manera profesional en el área de ventas (50 Vendedores y 8 Gerentes de Ventas), de Marketing (6 Product Manager), de Ingeniería (15 Ingenieros) y de Costumer Service (20 Agentes).

**Ingeniero Especialista en Minería** (Diciembre 2008 a Mayo 2009) cuyo principal objetivo era asistir técnica y comercialmente a la Minera Codelco Andina y todos sus subcontratos, logrando exitosamente cumplir los planes de venta minera de la compañía, así como cerrar toda especificación técnica que realizaba el contratista principal Salfa Montajes.

**Ingeniero Especialista en Mega Proyectos** (Abril 2008 a Noviembre 2008) cuyo objetivo era atender técnica y comercialmente en Santiago los proyectos: Costanera Center, Edificio Titanium, Línea 5 Metro de Santiago, Acceso Sur y Colector Mapocho. Buscaba nuevas aplicaciones en obra para poder comercializar todos los productos y sistemas de fijaciones, además de capacitar el personal externo y entregar asesoramiento técnico a la ITO.

#### **MAESTRANZA E INGENIERIA LO ESPEJO S.A.**

**Abril 2005 - Marzo 2008**

##### *Jefe de Ventas y Presupuestos*

Jefe de Ventas y Presupuestos de Maestranza Lo Espejo, Empresa con Certificación ISO 9001-2000, logrando desarrollar múltiples labores comerciales y técnicas, como presupuestos, cubicaciones y el diseño de estanques de todo tipo en acero al carbono según la normativa vigente. Mi equipo estaba compuesto por 5 profesionales, entre los que habían 3 vendedores, 1 técnico y 1 dibujante. Nuestros principales clientes eran Copec, YPF y Shell. El objetivo era conseguir los contratos anuales de fabricación de estanques para combustible de estas petroleras en todo Chile. Las ventas fueron exitosas dado que el trabajo siempre fue muy enfocado con venta directa y consultiva a toda nuestra cartera de clientes. Las ventas lograron superar un crecimiento de un 30% entre el 2005 y 2008.

#### **EIC EDWARDS INGENIEROS CONSULTORES**

**Enero 2003 - Marzo 2005**

##### *Ingeniero Civil Estructural*

Ingeniero del área Civil de EIC, participando en proyectos para la Minera Cabillo y para Codelco Chuquicamata, en trabajos relacionados con fluidos, así como también desarrollando planillas de cálculo hidráulicas, memorias de cálculo, presupuestos para obras, bases para proyectos y contratos.

### **EXPERIENCIA DOCENTE**

- Profesor Ayudante "Diseño Sísmico de Estructuras" – Universidad de Chile
- Profesor Ayudante "Diseño en Acero" – Universidad de Chile
- Profesor Ayudante "Hormigón Estructural" – Universidad de Chile
- Charlas Técnicas Trimestrales "Sistemas de Anclajes" – DUOC
- Charlas Técnicas Trimestrales "Sistema de Conectores Mecánicos" – DUOC
- Comité de la Cámara Chilena de la Construcción – Normativa Muro Cortina
- Comité de la Cámara Chilena de la Construcción – Normativa Cortafuego

### **CURSOS**

Universidad Católica de Chile (Julio a Septiembre 2016)	:	Upper Intermediate English
New York University (Julio y Agosto de 2013)	:	Inglés Intensivo – Season Summer
Beca Corfo de Inglés (Agosto a Noviembre de 2011).	:	Inglés Intensivo.
American Concrete Institute ACI CRSI	:	Curso y Certificación de Anclajes Químicos para Instaladores y Supervisores.
Corporación de Desarrollo Tecnológico	:	Curso Preparativo LEED para Constructoras
Cámara Chilena de la Construcción	:	
Corporación de Desarrollo Tecnológico	:	Curso Calificación Sísmica de Componentes y Sistemas No Estructurales.
Cámara Chilena de la Construcción	:	Técnicas de Ventas y de la Negociación.
Sofofa	:	Formación de Auditores Internos
Chile Capacita	:	Sistema de Gestión de Calidad Norma ISO 9000 - NCh 2728.

### **ANTECEDENTES ACADÉMICOS**

Título Profesional	:	<b>Ingeniero Civil Civil de la U. de Chile</b> Mención Estructuras y Construcción. Titulado en Diciembre del 2002.
1995 - 2001	:	<b>Universidad de Chile.</b> Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas.
1982 - 1994	:	<b>Educación Básica y Media.</b> Colegio Pedro de Valdivia