

# JAVIER SCHEGGIA MAILLARD

Celular: +56 9 9300 6603, Email: [javier.scheggia@gmail.com](mailto:javier.scheggia@gmail.com), LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/javierscheggia/>

## RESUMEN

Ingeniero Civil Industrial de la Universidad Viña Del Mar y Diplomado en Marketing de la Pontificia Universidad Católica, con dieciséis años de experiencia en áreas comerciales B2B de empresas multinacionales y nacionales dentro de los rubros de servicios (minería, industria y salud), energía, retail y tecnología. Responsable de la generación de negocios por más de USD 103M. Alta capacidad de liderazgo, negociación y fidelización de clientes, negociación con proveedores, desarrollo de canales, elaboración de planes comerciales y manejo de equipos de trabajo y fuerza de venta. Disciplinado, planificado, metódico e influenciador, con alta orientación al cumplimiento de objetivos y a la rentabilidad del negocio. Interés en áreas comerciales y de ventas.

## EXPERIENCIA PROFESIONAL

### Compass Group ----- Agosto 2022 – Julio 2023, Santiago, Chile.

Multinacional inglesa líder mundial en servicios de alimentación y facility management, con presencia en más de 50 países, 250.000 colaboradores y ventas anuales por USD 25,4MM. En Chile cuenta con más de 6.000 colaboradores y más de 140 clientes.

#### Subgerente Comercial D.O.R. (Minería)

Generación de nuevos negocios por USD 10M anuales dentro del segmento defensa, plataformas petroleras y sitios remotos (minería). Negocios relacionados a servicios de Alimentación y Facility Management. Responsable de la evaluación técnica, económica y financiera de proyectos de servicios. Principales clientes: Antofagasta Minerals, BHP, SQM, Minera Candelaria, Minera Franke y Minera Caserones, entre otros. Negociación y fidelización de clientes. Cross Selling y Pricing. Dependencia directa del Gerente Comercial.

#### Principales logros:

- Nuevos Negocios por más de USD 5,2M.
- Renovación de contratos por más de USD 46,0M.
- Exitosa apertura del nuevo contrato de Multiservicios con Minera Zaldívar, el cual cuenta con más de 290 colaboradores.

### Engie Services ----- Junio 2018 – Diciembre 2021, Santiago, Chile.

Multinacional francesa líder en servicios multitécnicos en 17 países. A nivel mundial posee una facturación de USD 14MM y 74.000 trabajadores. Con 3.300 trabajadores en Chile, se especializa en servicios HVAC, Facility Management y montajes HVAC y Eléctricos.

#### Jefe Comercial Segmento Salud y Terciario

Generación de nuevos negocios por USD 4M anuales dentro de los segmentos salud (hospitales, clínicas y centros médicos) y terciario (retail, centros comerciales, supermercados, educación e instituciones financieras). Negocios relacionados a operación y mantenimiento (facility management, HVAC, eléctrico en baja y media tensión, redes de incendio, electromecánico e infraestructura), montajes (HVAC, eléctrico en baja y media tensión), montajes y mantención de paneles fotovoltaicos, montaje y mantención de luminaria LED, proyectos de eficiencia energética y proyectos BOT (ESCO). Responsable de la evaluación técnica, económica y financiera de proyectos de servicios. Principales Clientes: Empresas Banmédica, Mallplaza, Mutual de Seguridad, ACHS, Caja Los Andes, Parque Arauco y Sociedad Concesionaria Metropolitana de Salud, entre otros. Negociación y fidelización de clientes. Cross Selling y Pricing. Dependencia directa del Gerente Comercial.

#### Principales logros:

- Adjudiqué nuevos negocios por más de USD 12M en 3 años, generando un crecimiento del 63% del ingreso total en mi segmento.
- Generé la renovación de contratos por más de USD 2M en 3 años, generando un crecimiento del 7% en la facturación anual.
- Logré la incorporación de nuevos clientes: Red de Salud UC Christus (facility management integral, montaje paneles fotovoltaicos, recambio LED, montaje transformador, montaje BMS), RedSalud (mantenimiento HVAC), Banco Bice (mantenimiento eléctrico), Banco Central (montaje eléctrico) y Colegio Nido de Águilas (mantenimiento HVAC y eléctrico).
- Preparé y obtuve aprobaciones de proyectos directamente del Comité Latam, del Comité Ejecutivo de Chile, Gerente General, Gerente de Operaciones y el Gerente de Proyectos.

### Compass Group ----- Octubre 2014 – Mayo 2018, Santiago, Chile.

#### Key Account Manager B&I (Business & Industry)

Generación de nuevos negocios por USD 4,3M anuales dentro del segmento Business & Industry (salud pública y privada, retail, centros comerciales, instituciones financieras, instituciones públicas e industria). Negocios relacionados a servicios de Alimentación y Facility Management. Responsable de la elaboración y evaluación técnica, económica y financiera de proyectos de servicios. Negociación y fidelización de clientes. Cross Selling y Pricing. Dependencia directa del Director Comercial.

#### Principales logros:

- Adjudiqué nuevos negocios por más de USD 25M en 3 años, generando un crecimiento del 83% del ingreso total en mi segmento.
- Generé la renovación de contratos por más de USD 9M en 3 años, generando un crecimiento del 5% en la facturación anual.
- Logré la incorporación de nuevos clientes: Toyota Chile (servicios de alimentación), ABB Chile (servicios de alimentación), Laboratorios Maver (servicios de limpieza), Sky Airline (servicios de alimentación), Maersk Container Industry (servicios de alimentación), Metro de Santiago (servicios de alimentación) y Hospital San José (servicios de alimentación).
- Modernicé y automaticé la planilla de evaluación económica utilizada para el análisis económico y financiero de proyectos.
- Preparé y obtuve aprobaciones de proyectos directamente del Director Ejecutivo, Director de Operaciones, Director de RR.HH., Director Legal y Director de Compras y Logística.
- Desarrollé exitosamente proyectos de remodelación y construcción en instalaciones de nuevos contratos, considerando cambios y

mejoras en el diseño y layout del centro de producción, renovación y modernización de equipamiento gastronómico y mobiliario de autoservicio, mejoras en los flujos de atención a los comensales y renovación del diseño de comedores y cafeterías.

**SMC Consulting ----- Noviembre 2011 – Septiembre 2014, Santiago, Chile.**

Empresa nacional dedicada al desarrollo de estrategias comerciales entre proveedores internacionales y retailers.

**Jefe de Operaciones Comerciales**

Liderar la gestión operacional y comercial de las marcas representadas (Moen – USA – accesorios de baño, Masterlock – USA – candados y seguridad automotriz y Broan – USA – extractores de baño) en su relación con los distintos retailers. Generar y analizar estadísticas de venta y de stock. Generar estrategias de marketing para el aumento de las ventas en los productos. Dependencia directa del Director General.

**Principales logros:**

- Introduce la marca de extractores de aire Broan al mercado chileno y ecuatoriano, en Sodimac y Kywi respectivamente, generando nuevas ventas por más de USD 1,5M.
- Lideré el equipo de servicio para las tiendas, tanto en Chile como en Perú, Argentina y Ecuador, formado por 5 personas.
- Traduje al español las cajas y manuales de todos los productos Broan, contactándome directamente con su fábrica en China.
- Capacité exitosamente la fuerza de venta de todas las sucursales de Sodimac en Chile y Kywi en Ecuador, respecto a Broan.
- Lideré el diseño y confección de los exhibidores de los productos Broan para las tiendas Sodimac en Chile.
- Logré certificar exitosamente en Chile los productos Broan, con respecto a las normas SEC.
- Coordiné la logística para la instalación de los exhibidores Broan a nivel nacional.

**Ingram Micro ----- Septiembre 2010 – Septiembre 2011, Santiago, Chile.**

Multinacional estadounidense mayorista de productos y servicios de tecnología de la información.

**Product Manager IBM Software**

Liderar la venta vía canales de todas las líneas de soluciones de Software IBM (Lotus, Information Management, Rational, Tivoli, Websphere, Industrial Solutions y Business Analytics). Negociación y fidelización de clientes. Cross Selling y Pricing. Dependencia directa del Team Leader IBM.

**Principales logros:**

- Logré la renovación del 100% de las licencias de software correspondientes a los canales de venta asignados, por un monto total de más de USD 1,3M.
- Implementé exitosamente el 100% de los planes de marketing de los canales de venta asignados: Gesytec, Datasoft, Xperience, INYS, Practia, Solex, Focus, Tuning Ingeniería, ACL, DSS y Teradata.
- Generé nuevos canales de venta: Netsec Chile y Pegasus.
- Actualicé exitosamente el 100% de las certificaciones tanto técnicas como comerciales de software IBM de los canales de venta.

**Importaciones e Inversiones Puerto Viejo S.A. ----- Julio 2008 – Agosto 2010, Santiago, Chile.**

Empresa nacional dedicada a la importación y comercialización de EPP's principalmente para el sector minero.

**Product Manager Minería**

Generar nuevos negocios y contratos con el sector minero. Negociación y fidelización de clientes. Cross Selling y Pricing. Dependencia directa del Gerente General.

**Principales logros:**

- Aumenté las ventas en más de un 300% en dos años.
- Generé nuevos negocios por más de USD 1M con la gran minería, contratistas de minería, frigoríficos y empresas salmoneras.
- Lideré el equipo comercial, formado por 4 ejecutivos comerciales.
- Aumenté al triple la cartera de clientes de la gran minería.
- Coordiné las certificaciones de todos los productos comercializados en Chile de las marcas representadas.
- Gestioné y optimicé las importaciones, la distribución y la logística, disminuyendo sus costos en más un 50%.
- Introduce nuevas marcas: BLS Group (Italia - protección respiratoria), Oberon Company (USA - vestuario de protección eléctrica), Fox River Work (USA - protección térmica para pies) y Seirus Industrial (USA - protección térmica facial y de manos).

---

**FORMACIÓN ACADÉMICA**

- Pontificia Universidad Católica de Chile – Diplomado en Marketing – 2014, Santiago, Chile.
- Universidad de Viña del Mar – Ingeniería Civil Industrial – 2001 a 2007, Viña del Mar, Chile.
- Colegio SS.CC. Padres Franceses – Egresado IV Año de Educación Media – 1984 a 1998, Viña del Mar, Chile.

---

**INFORMACIÓN ADICIONAL**

- Inglés: Nivel intermedio.
- Computación: Microsoft Office — usuario avanzado, Salesforce y CRM – usuario avanzado, SAP – usuario medio.
- Otros intereses: Entrenamiento físico, fútbol, tecnología, música, viajes y cocina.