

Sergio Martín Rivas Hernández

Ingeniero Civil Mecánico

+569 8848 1659

Sergio.rivash@hotmail.cl

Virginia 8686, Vitacura

Perfil profesional

Ingeniero Civil Mecánico y Licenciado en Ciencias de la Ingeniería, con enfoque en entornos dinámicos y desafiantes. Destreza en Diseño de Ingeniería, Gestión de Proyectos, Administración, Logística y Marketing. Carismático, proactivo e innovador, con compromiso total y capacidad de adaptación. Apasionado por el aprendizaje y el crecimiento profesional. Orientado a superar desafíos de cualquier magnitud con eficiencia y determinación. Comprometido con la excelencia y la satisfacción del cliente, dispuesto a resolver consultas y viajar según necesidades para fortalecer la confianza en los resultados ofrecidos.

Experiencia Laboral

Jefe de Área Mecánica

Polimin (5/23-hoy)

Polimin es una empresa especializada en la comercialización de equipos separadores magnéticos de alta tecnología para la industria minera.

Como parte fundamental de mi rol, me desempeño como Director de Proyectos en el área mecánica, actuando como enlace entre la ingeniería y la gerencia. Mi responsabilidad principal radica en supervisar minuciosamente las memorias de cálculo, planos y cubicaciones, garantizando que los equipos de adquisición e ingeniería dispongan de todos los detalles necesarios para iniciar la fabricación. Una vez completada esta fase, brindo apoyo integral al equipo de producción, asegurando la implementación exitosa del proyecto y colaborando estrechamente con el departamento de calidad para garantizar estándares óptimos en todas las etapas del proceso. Mi compromiso se extiende desde el inicio hasta la culminación de cada proyecto, asegurando un seguimiento completo y una entrega exitosa.

Jefe de Proyectos Mineros

FDA Ingeniería (9/22-3/23)

En FDA, una empresa enfocada en la realización de estudios de prefactibilidad para los principales grupos mineros. El principal se centra en el desarrollo de ingeniería básica, análisis económico y evaluación de inversiones CAPEX y OPEX.

Mi responsabilidad principal consistía en garantizar una comunicación fluida y efectiva con nuestros clientes, asegurando una comprensión completa de sus necesidades y expectativas. Esto implica revisar

detalladamente los requerimientos acordados y gestionar solicitudes de información (SDI) para recopilar todos los documentos y planos esenciales para iniciar nuestros estudios.

En situaciones en las que la información inicial no estuviera completa, tomé la iniciativa de planificar y llevar a cabo visitas a terreno, trabajando en estrecha colaboración con mi equipo para recopilar datos cruciales.

Como líder, dirigí equipos multidisciplinarios, coordinando eficientemente la entrega de documentos dentro de los plazos establecidos. Estuve constantemente preocupado de mantener una buena comunicación con el cliente, organizando reuniones de avance semanales y presentaciones para asegurar su satisfacción y el progreso adecuado del proyecto.

Jefe de Gestión y Proyectos

Soderin Solution (10/21- 8/22)

En la empresa de soluciones integrales para la industria minera, me dedicaba a liderar el equipo de fabricación de herramientas especiales, respaldados por las marcas de herramientas estadounidenses Snapon y Milwaukee.

Capacite al equipo de ventas en aspectos técnicos clave para ofrecer productos a los clientes. En reuniones de cierre, proporcioné soluciones eficientes para proyectos importantes, contribuyendo así a la obtención de contratos anuales.

Supervisé el proceso desde la cotización hasta la entrega final, garantizando precisión y calidad. Además, ofrecimos capacitación al cliente sobre el uso de productos y elaboramos "Manuales de Uso" para promover la seguridad en las operaciones.

Key Account Manager

Importadora y Comercializadora Lyon y Asociados (ICLA) (3/21-9/21)

Como Key Account Manager (KAM) en una empresa líder en la comercialización de neumáticos y aceites para motocicletas de alta gama, lideré la estrategia de ventas para las prestigiosas marcas Ipone y Shinko en el mercado chileno.

Desarrollé e impartí capacitaciones personalizadas a los propietarios y vendedores de tiendas de motocicletas, destacando las características técnicas y los beneficios competitivos de nuestros productos. Utilizando mi profundo conocimiento técnico y experiencia en la industria, demostré la calidad y el valor añadido de las marcas que representamos, consolidando así nuestra posición en el mercado.

Como resultado de estas estrategias centradas en el cliente y en la excelencia del producto, conseguimos aumentar significativamente la cuota de mercado y fortalecer la percepción de nuestra marca como líder en calidad y rendimiento. Como KAM, estoy comprometido con la continua mejora y el éxito a largo plazo de nuestra empresa y nuestros clientes.

CEO & Founder

Machina Metal Works (7/18-1/21)

La empresa se especializaba en la fabricación y diseño de bicicletas personalizadas desde cero, así como en la reparación y reingeniería de componentes para autos, motos y bicicletas. Contábamos con soldaduras especiales y maquinaria de precisión para garantizar la calidad de nuestros servicios.

Nuestros servicios incluían la fabricación especial de componentes mecánicos, reparación de piezas de alta precisión, modificación de bandejas y chasis, mantenimiento general de bicicletas, motos y autos, trabajo de pintura, alineación de marcos de bicicletas y chasis de motos, soldaduras especiales TIG en acero inoxidable y aluminio, fabricación de bujes y reingeniería de componentes.

En mi rol dentro de la empresa, tuve la oportunidad de convertir una idea en un negocio sustentable, centrado en la promoción a través de redes sociales. Mantuve activos nuestros perfiles en Instagram y YouTube, donde compartía nuestras actividades semanales.

Inicialmente, gestioné la empresa como un autónomo multifuncional, desempeñando roles de CEO, CFO y COO. Al observar la satisfacción de nuestros clientes y sus recomendaciones, decidí ampliar el equipo. Contraté personal capacitado para abordar proyectos más complejos y profesionales. Con el tiempo, formé un equipo de tres personas a quienes capacitamos y entrenamos para convertirse en especialistas en sus áreas respectivas, asegurando así que cada uno fuera un pilar fundamental en el funcionamiento de la empresa.

CEO

Manufactura Nacional (12/17-6/18)

Como CEO de una empresa de calzado, mi responsabilidad principal fue liderar el proceso integral de establecimiento del negocio. Desde los primeros pasos de comprensión del mercado y aprendizaje del negocio hasta la adquisición de equipos, contratación y capacitación del personal, así como la selección y arrendamiento del local adecuado. Una vez establecido el funcionamiento básico, dirigí mis esfuerzos hacia el continuo mejoramiento del negocio, implementando prácticas y estrategias innovadoras para optimizar la producción, la calidad del producto y la experiencia del cliente.

Supervisor en terreno de obras civiles

Zcorp (6/16-11/17)

Encargado de garantizar que los trabajos se realicen según la planificación y las normas de seguridad de la empresa en bombas hidráulicas de agua y combustible. Además, desempeñé un papel fundamental en la selección y mantenimiento de bombas, asegurando su óptimo funcionamiento en todo momento. En mi rutina diaria, llevaba a cabo tareas de mantenimiento en bombas, las cuales, en muchos casos, implicaban modificaciones significativas en obras civiles para adecuar los accesos e instalaciones de las bombas según las normativas correspondientes.

Mejoramiento Continuo

Trent (9/13-6/16)

Encargado de liderar el diseño, fabricación e implementación de las modificaciones necesarias para obtener la certificación ISO 9001 de la empresa.

Me uní a la empresa después de la primera auditoría, lo que me permitió contar con un plan de trabajo bien estructurado desde el principio. Sin embargo, el proceso de implementación de los procesos para cumplir con los estándares de la norma ISO 9001 requirió un esfuerzo continuo y prolongado.

Comencé mi trayectoria en la empresa realizando una práctica como operario en el taller de instalaciones, seguida de otra práctica profesional en el área de ventas. Posteriormente, me involucré en proyectos de mejoramiento continuo destinados a optimizar los procesos en el taller de mantenimiento eléctrico y en diversas áreas de ventas.

Extracurricular e interés

Amante de las bicicletas y las motos, he practicado casi todas las disciplinas del ciclismo y varias del motociclismo. Todos los fines de semana practico y hago clases de Enduro en bicicleta, entreno niño de 6 a 12 años para que puedan competir a nivel profesional en sus categorías correspondientes. Sagradamente todas las semanas subo el Cerros de Santiago, independiente de la luz o las condiciones climáticas. A veces me gusta acampar ir a la playa o estar en contacto con la naturaleza. Otra de mis actividades favoritas es comprar y vender autos y motos, compro vehículos con problemas simples de reparar, los dejo funcionando impecable y los vendo al comprador perfecto.