



**Curriculum Vitae**  
**Franco Lucio Larco Rojas**  
**Ingeniero Comercial.**

**Perfil Profesional:**

---

- ❖ Profesional con experiencia en investigación, desarrollo de mercados, apertura comercial, aplicación en planes y estrategias de marketing.
- ❖ Experiencia en ventas sector retail, tangible e intangible, minero e industrias, distribución de materiales, artículos eléctricos y mecánicos, repuestos en general, equipos, maquinarias, herramientas entre otros.
- ❖ Mantengo una importante cartera de clientes de la zona norte y centro del país.
- ❖ Administración de bases de datos, conocimientos en las áreas de evaluación de proyectos, finanzas, costes, administración general, operación y mantenimiento.
- ❖ Orientado al trabajo por objetivos, trabajo en equipo y con una clara orientación a la satisfacción del cliente, interno y/o externo.
- ❖ Capacidad de análisis, autodidacta y proactivo, con dedicación absoluta para conseguir metas y mantener altos niveles de calidad.

## Objetivos:

---

Estoy buscando un proyecto en donde pueda aplicar mis habilidades y conocimientos, con el objetivo de ser un profesional de alto rendimiento, logrando una constante superación de mi desempeño profesional, orientado en la mejora continua, con un fuerte compromiso en cumplimiento de metas y objetivos.

## Antecedentes Personales:

---

- ❖ Rut : 12.292.563-3
- ❖ Fecha Nacimiento : Julio 31, De 1972.
- ❖ Nacionalidad : Chilena
- ❖ Estado Civil : Casado
- ❖ Dirección : Jose Joaquin Perez 890 Depto 604 Iquique.
- ❖ Móvil : 9-66200898
- ❖ Licencia De Conducir : B - C
- ❖ Situación Militar : AL Día.
- ❖ E-Mail : francolarco@gmail.com
- ❖ AFP : Provida
- ❖ Salud : Banmedica

## Antecedentes laborales:

---

### 2010 – Abril 2017

**Findus Industrial;** Empresa De Servicios y suministros División Comercial. (Iquique) presta sus servicios como Gerente de Ventas Y Servicios de Equipos Industriales, comercialización de insumos, productos ferreteros, herramientas, compresores, generadores, fabricación mangueras hidráulicas, válvulas, cañerías y otros productos para la minería e Industrias I-II-III- IV- Regiones. Entrega de informes, trabaja en equipo, lidera el área de negocio, trabaja en terreno, soluciona conflictos, determina el negocio final, logra objetivos.

## 2004- 2010

**Mimsa S.A.** Empresa fabricante y distribuidora en (Iquique) se desempeñó Como Gerente Comercial, (División Minerías E Industrias Contratistas, Y Proyectos En General.) trabaja en terreno, lidera equipo comercial, proyecta el negocio, aumenta la cartera de clientes, servicios de venta y post venta, entrega informes, autónomo, líder, cumple metas.

## 1997 – 2004

**Empresa Ljubetic Comercial Ltda.**, • Empresa ventas y servicios lidera, planifica y organiza las áreas de negocio, se desempeña como Ingeniero de ventas y servicios, ejecutar el servicio de arriendo, equipos industriales, sistemas hidráulicos, venta de neumáticos, venta de generadores, Compresores, torre de iluminación, repuestos, stock de materiales e insumos, entrega informes, trabaja en equipo, logra sus objetivos.

### Formación Académica:

---

- ❖ Enseñanza Básica: Rancagua College, Rancagua
- ❖ Enseñanza Media: Liceo Comercial, Rancagua

### Estudios Superiores:

- ❖ Ingeniero Comercial, Mención en Administración titulado con distinción Universidad Arturo Prat, Titulado 1996.

### Competencias Técnicas Complementarias:

---

- Manejo Nivel Avanzado Plataforma Windows:
- Suite Office Microsoft (Word, Excel, Access, Project, PowerPoint; Acrobat Reader Y FrontPage).
- Internet, Correspondencia Electrónica Y Lotus Notes.
- Arcview Sig (Sistema De Información Geográfico).
- Manejo Nivel Usuario Plataforma Windows.
- Autodesk (AutoCAD), Autodesk Walk Through (Software Generador De Aplicaciones De AutoCAD).
- SAP Módulos de Venta, Abastecimiento Y Planificación.
- Sistema Softland Y Defontana.

## Capacitaciones:

---

Curso De Capacitación En Computación Nivel Avanzado Office (Excel, Power Point, Word, Internet).

Curso De Capacitación Ventas Integrales.

Curso De 30 Hrs. Cronológicas “Desarrollo De Habilidades De Liderazgo Y Resolución De Conflictos”.

Curso 25 Hrs de “Seguridad en Plataformas”.

Curso Instructor/Relator para la minería fundación CEIM.

## Logros y Actividades Que Puedo Realizar:

---

- Gerente de Ventas.
- Gerente Comercial.
- Jefe Sucursal.
- Jefe De Ventas.
- Ingeniero En Ventas & Servicios.
- Gestor Y Analista De Proyectos.
- Administrador de contratos.

## Exámenes para trabajos en minería:

---

- Examen Ocupacional Al Día. Mutual De Seguridad.
- Examen Psico-Senso-Técnico Al Día. Mutual De Seguridad.

***Disponibilidad inmediata.***

**Atte.**

**Franco Lucio Larco Rojas**

**9-66200898**