



**JUAN ANDRES RODRIGO M.
INGENIERO CIVIL INDUSTRIAL**

Cel: 998261361 994387080

Email: jarodrigom@hotmail.com

Ejecutivo en temas comerciales y logísticos, en empresas de productos y servicios, atendiendo minería, ingeniería y construcción, industria, ferretería industrial y grandes superficies, gobierno, contratistas, con facturación entre siete a veinte millones de dólares anuales.

En el ámbito logístico y supply chain he organizado soluciones para distintos modelos de negocios: productos a granel, equipos a pedido, integración de proyectos y servicios técnicos. Desarrollando los subprocesos claves: coordinación interna, planificación, selección de proveedores, adquisiciones, incorporación de subcontratistas, evaluación cadena logística (Centros de distribución versus sucursales regionales), transporte, logística inversa. En TI implantación de ERP(SAP) y aplicaciones complementarias, desarrollado acreditaciones de calidad (ISO 9001, ISO-25, ISO 14001, ISO 18002), fijación de KPI claves, etc.

Buenas referencias en liderazgo de equipos de venta, captación de negocios, negociación, segmentación de clientes, minería de datos y otros.

Mi mayor valor es saber integrar las metas comerciales a las operacionales.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

2016 a la fecha.

Consultor independiente

- Asesorías en temas comerciales y logísticos, incluyendo adecuación de fuerzas de venta, evaluación de proyectos comerciales, evaluación de alternativas en cadena logística de retails y TI en logística. Ventas de sistema de información de gestión de activos e inventario.

2015 Teknica Ltda.

KAM

- Atención directa de cuentas TELECOM (Entel, Claro, Movistar, VTR, GTD, Wom) para Proyectos de ampliación en Datacenter, en líneas de negocios de respaldo de Energía, climatización y detección de incendio, incluyendo proyectos, productos y servicios.

Octubre 2010-2014 Kolff S.A.

Gerente de Ventas

- Cumplir metas de venta de US\$MM8, mediante el liderazgo del grupo de ventas y servicios en "Respaldo de energía".
- Actividades: Administración de proyectos técnicos, incluyendo diseño solución según necesidades del cliente, subcontratos, planificación logística, coordinación con cliente y

contratos de postventa. En forma permanente desarrollo de proveedores extranjeros, subcontratistas nacionales, planificación de stock, optimización de cadena de distribución, etc. En el ámbito comercial estudio de propuestas, supervisión de vendedores bajo venta consultiva, implantar SAP One, operar bajo ISO 9001, ISO 14001 y OHSAS 18001.

- Se atienden clientes Minería, Ingeniería y Construcción, Gobierno, instaladores y distribuidores rubro electricidad de cobertura nacional.
- Líneas de productos y servicios: UPS (SAI), cargadores, baterías, generadores, UPS dinámicas, estabilizadores, iluminación de emergencia, iluminación industrial y comercial, etc.

2008-2010 Spooltech S.A.

Subgerente Ventas de Proyectos.

- Desarrollo de negocios en "Proyectos de Piping". En operaciones incluía la planificación de suministros de importación, subcontratos locales y control de entregas. En aspectos comerciales se vende bajo esquema de venta consultiva, seguimiento de propuestas y mantener relaciones de largo plazo.
- Cartera de clientes: Minería, Empresas de Ingeniería (Bechtel, Fluor, Hatch, Amec, Jacobs, entre otras), montajistas de Construcción, con ventas sobre MMUS\$10 anuales.

2002-2007 Tecnored S.A. (Chilquinta Energía)

Gerente de Ventas y Logística.

- Desarrollo de negocios en materiales del rubro eléctrico, lo que permite ventas con crecimiento del 20% anual, las que alcanzaron a MMUS\$ 20 durante el año 2007.
- Mis logros en logística: evaluación de proveedores; planificación de importaciones; contrato de suministros con proveedores estratégicos (Madeco, Rhona, Covisa y otros); implantar modelo de distribución (Centro de Distribución, sucursales permanentes y de oportunidad); en TI aplicar modelos de predicción de demanda, operación de bodegas y link con ERP corporativo; procedimientos de logística inversa, administración de operador logístico y fijación de KPI operacionales; administración de proyectos en grandes contratos (cadena de suministros, integración local, logística de instalación en terreno, recepción por cliente); obtención de ISO9001 (40 personas a cargo).
- Mis actividades comerciales significaron primero captar clientes para una base comercial y identificar clientes claves; liderar una nueva fuerza de venta (20 personas); definir planes anuales de venta; desarrollar una segmentación del mercado y fidelización de clientes; dar inicio a inteligencia de mercado y representar a la empresa en actividades gremiales.
- Clientes: Distribuidoras eléctricas, minería, retail (grandes superficies, distribuidoras de productos eléctricos, ferreterías industriales), montajistas, instaladores, agroindustria.
- Líneas de productos: Conductores eléctricos, transformadores MT/BT, medidores de energía, aisladores, postes, paneles fotovoltaicos, iluminación, servicios, elementos seguridad, etc.

1999- 2001 Indura S.A.

Gerente Centro Técnico Indura.

- A cargo la gestión del Centro Técnico, suministrando Servicios de Capacitación, Inspección Técnica de obras en soldaduras, asistencia técnica, END y laboratorios.
- Logros: Administración de proyectos de servicios de inspección (gasoductos, termoeléctricas, montajes mineros) desde licitación, planificación, operación y cierre de faenas, con 60 personas a cargo; obtención de la certificación ISO-25, acreditación ISO-9001; convenios con Gobierno y Universidades; implantación SAP r3 en operaciones.
- Cartera de clientes: Empresas mineras, empresas industriales, principales maestranzas y contratistas de estructuras y piping, CFT y Universidades.

1995- 1999 M y H Ltda. (filial Indura)
Subgerente General MyH

- Responsable de la empresa, incluyendo gestión financiera, operacional y comercial.
- Se reestructura área comercial con metas anuales, cambios en equipo de ventas, políticas con el retail y otros. En logística se instaure planificación de compras, se evalúan operación sucursales (abrir, mantener, cerrar), búsqueda de nuevos proveedores fuera y dentro del país y políticas de stock de productos (eliminar, mantener, agregar o externalizar). Se mejoran sistemas de fabricación, se optimizan turnos, se incorpora manejo de riles y emisiones, se gestionan dos negociaciones colectivas, reduciéndose dotación de 140 a 100 personas.
- En 1998, la empresa Indura S.A adquiere a MYH, manteniéndome a cargo de la empresa por dos años, hasta mi transferencia a Indura como Gerente de Centro Técnico.
- Rubro: fábrica de soldaduras, comercializadora de equipos de soldar, generadores, compresores, equipos de levante, rubro protección personal y otros.

1990 – 1994 Codelco Chile, División Chuquicamata,
Jefe Área “Materiales y Bodegas de Proyectos”

- Con dos años de ingeniero de estudios, planteo la creación de una área nueva de control de materiales para proyectos, asumiendo el nuevo cargo y mi gestión permite reducir compras por más de MMUS\$12 en dos años, en coordinación con áreas de proyectos.
- Lo anterior mediante rediseñar el proceso de compra para proyectos; implementar un sistema TI de control de materiales y bodega; desarrollar un inventario físico que permite regularizar MMUS\$25 y 32.000 ítems de materiales, que quedan disponibles para su venta.
- Mi equipo de trabajo eran 20 personas, con personal propio y de contratistas, administrando recursos de Bodegas cerradas, patios, maquinarias y un nuevo TI.

1988 – 1989 Soprole S.A.
Jefe Planificación de Producción

- Actividades de Planificación de producción plantas Santiago (Leche, leche UHT, yogur y otros), cuyo objetivo es convertir plan de venta mensual en programación semanal, diaria y por turno; optimizando la capacidad instalada de las líneas de producción y las contingencias.
- Revisión de disponibilidad semanal de materias primas y envases.
- Creación de KPI de producción (Rendimientos de equipos, uso materias primas, mermas)
- Reporté a Subgerente de Operaciones, en coordinación con Jefe Planta, Abastecimiento, Despacho y Ventas.

ANTECEDENTES EDUCACIONALES

Título: Ingeniero Civil Industrial, con Mención Mecánica
Universidad Católica de Chile., 1987.

Post Título: Diplomado en Marketing
Universidad Católica de Chile., 2004.

PERFECCIONAMIENTO

- Curso “Marketing de Productos Industriales”, U.C. Agosto a Septiembre de 1995.
- Curso “Ventas de productos industriales”, en Miller Manufacturing Co., en Wisconsin, Estados Unidos. Mayo 1995.
- Diploma Interpretación y Análisis norma ISO-9001: 2000 Bureau Veritas Mayo 2004.

- Diploma Auditor interno en norma ISO-9001.2000 Bureau Veritas Mayo 2004.
- Asistencia a feria TUBE 2010, Alemania.
- Seminario de Inteligencia de negocios, CBC 2011.
- Asistencia a feria MATELEC 2012, España
- Visita técnica a fábrica de grupos generadores UPS Eurodiesel, Bélgica (2012).
- Seminario Técnicas de Venta Consultiva 2015
- Seminario XXI Encuentro Gestión de Activos Físicos, UC Escuela de Ingeniería 2016

INFORMACION ADICIONAL

Idioma inglés: técnico y escrito, avanzado; Oral: básico.

TI: Office, ERP (Smartstream, Stockdown, Manager), SAP R/3 (MM-WM-SD) y SAP One, Salesforce, Ms Project, Desarrollo y definición de Web-Site comerciales.