

PEDRO LEOPOLDO FLORES AGUILERA

Guayacán N° 38, Santa Elena, Colina, Santiago

09-73775945 móvil Email: pedro.floresaguilera@gmail.com



RESUMEN

Ingeniero Civil Industrial de la Universidad Mayor, M.B.A. por la Universidad Técnica Federico Santa María y Diplomado en Gestión estratégica y metodología Seis Sigma, de sólida formación en control de gestión y desarrollo comercial en empresas de venta y post venta de equipos pesados y transportes, con experiencia en dirección y desarrollo de fuerzas de ventas, creación y desarrollo de marketing estratégico, gestión de operaciones, control de gestión, implantación de proyectos de ERP, creación de ofertas comerciales y mejora continua procesos mediante Lean Seis Sigma.

Posee una fuerte orientación a la acción y al logro de objetivos, junto a habilidades de liderazgo, trabajo en equipo y excelentes relaciones interpersonales.

EDUCACIÓN

2011-2013 Magister en Gestión Empresarial – MBA Internacional, Universidad Técnica Federico Santa María

2010 Noviembre Seminario de Arnoldo Hax, Estrategia, La reinención del negocio

2007-2008 Octubre 2007 a Marzo 2008, Estudios de Ingles en EmbassyCES, Melbourne Australia

2007 Título de Ingeniero Civil Industrial con especialización en Informática – Universidad Mayor, Chile

2006 Diplomado en Gestión Estratégica y Metodología Six Sigma - Universidad Mayor, Chile

1998 Enseñanza media en Instituto San Pablo Misionero – San Bernardo

EXPERIENCIA Y LOGROS PROFESIONALES

Salinas y Fabres S.A.

Febrero 2013 a Abril 2015

Subgerente de Servicio Pesado

Ejercía supervisión sobre el equipo de servicio pesado: 15 Jefes de Servicio, 1 Jefe de Garantía, 33 administrativos de sucursales, 3 Analistas de operaciones y finalmente 2 Ingeniero de Producto. Era responsable del cumplimiento de presupuesto, Gestión de operaciones, Control de gestión, desarrollo comercial de servicio pesado, herramientas de telemetría y creación de ofertas de post venta.

Logros en el cargo:

- Diseñé estrategias comerciales, segmentación de mercado, cartera de clientes, potenciales por zona, canales de atención, catálogo de productos y servicios para las representadas a nivel nacional
- Lideré un equipo centralizado desarrollando la gestión operacional y el control de gestión de la red de 13 sucursales a nivel nacional, logrando una disminución en las perdidas en el año 2013 V/S 2012 de -2.500 a -750 millones
- Logré aumentar la tasa de facturación del área en un 30%, mejorando la metodología de trabajo a nivel nacional desde inicio de trabajos hasta la facturación y retiro de los equipos en servicio
- Desarrollé el área de telemetría y mantenimiento, todo esto complementado con el diseño de ofertas comerciales de mantención y reparación ofrecidas a través de los canales de ventas

- Lideré un equipo centralizado de garantías, mejorando el proceso y tiempo de repuesta a clientes internos en 20% y la tasa de error en envío de reclamaciones a fabrica alcanzando un 2%
- Lideré el área de capacitación interna y comercial, creando y desarrollando proyectos de e-learning y perfeccionamiento de competencias internas

SKC Maquinarias S.A.

Septiembre 2008 a Enero 2013

Jefe Comercial de Post Venta

Ejercía supervisión de 1 Analista de gestión, 1 Analista de marketing y 1 analista de contrato. Era responsable de la Inteligencia de precios, control de gestión a nivel nacional, monitoreo y control del presupuesto de repuestos, y KPI del área, reportabilidad de market share y creación de ofertas de repuestos.

Logros en el cargo:

- Diseñé la Inteligencia de precios para todas las marcas, creando y desarrollando una matriz de precios según segmento, competitividad y clasificación de clientes
- Diseñé ofertas de repuestos, contratos y pautas de mantenimiento
- Lideré e implemente encuestas satisfacción de clientes mediante herramientas tecnológicas
- Diseñé e implemente reportabilidad de potenciales de post venta por Productos-Cliente-Sucursal con el propósito de lograr una mejor penetración de mercado
- Lideré, desarrollé e implementé un plan de oportunidades de negocios, que consiste en un software en ambiente web de reparaciones proactivas y predictivas según vida del equipo del cliente para la fuerza de venta
- Desarrollé el control de Gestión del área de repuestos y contratos de mantenimientos
- Key User de SAP para los módulos VMS – SD y Automotive
- Participación activa en la implementación de SAP R/3, adquiriendo conocimientos avanzados en módulos MM y SD, además en administración de cargas de datos masivas en MM y SD.

REFRIMAQ

Enero 2006 a Agosto 2007

Dueño

Creación de empresa personal prestadora de servicio de carácter familiar en el rubro refrigeración de transportes, tenía una dotación de 2 técnicos en refrigeración:

- Inspección y reparación de equipos de refrigeración para transporte
- Comercialización de repuestos para equipos de frío, importados desde EE.UU
- Reparación de ramplas y acoplados, incluyendo trabajos de soldadura y pintura
- Servicio de mecanizado en general

Memorista y Asistente de Gerencia

- Revisión, detección de fallas y propuestas de mejora en sistema de información implementado en la empresa
- Participación activa en planificación de Proyectos industriales, Producción y coordinador de supervisores
- Participación en la elaboración de procedimientos de ISO 9000 en departamento de producción y mantención preventiva
- Capacité a supervisores en procedimiento ISO 9000
- Coordinador del área Proyectos Industriales con sub. Gerencia del área, adquisiciones y producción
- Compilación de documentos y desarrollo de manuales de maquinarias y equipos.

CURSOS Y SEMINARIOS

- Noviembre 2010 Seminario de Arnoldo Hax, Estrategia, La reinención del negocio, Pontificia Universidad Católica de Chile
- Septiembre 2009 Curso de Comercial de Repuestos y Servicio, Volvo Construction Equipment, Brasil Curitiba

OTROS

Reconocimiento de la Comisión Evaluadora de Gestión Empresarial y Estrategias Corporativas, Primer Lugar
"Simulador de Negocios Capstone Global - MBA USM 2013"