

DANIEL ESCOBAR PAREDES

Ricardo Lyon 143, Depto 43, Providencia, Santiago

+56 9 98276511, Rut 8.075.499-K

Email: descobarp@msn.com

Linkedin: cl.linkedin.com/in/danielescobarparedes/

RESUMEN EJECUTIVO

Ingeniero Mecánico, Universidad de Santiago de Chile, Magíster en Administración de Empresas M.B.A. , Universidad Diego Portales, con alta experiencia y efectividad en Gestión Comercial, de Proyectos en el cumplimiento de metas corporativas. Comprobados logros en la gerencia de equipos de trabajo, desarrollos de productos y nuevos procedimientos para una mejor organización y optimización de procesos de proyectos comerciales. Reconocido por un alto sentido de responsabilidad, confiabilidad, creatividad, compromiso y adaptabilidad para enfrentar nuevos desafíos y cambios dentro de la organización.

EXPERIENCIA LABORAL

2018-Presente CONSULTORA ENENG

Empresa brasileña dedicada a las consultoria y suministro de sysmetas de transmision de potencia para la mineria e industria.

Desarrollo de Negocios: Responsable de las operaciones comerciales de la compañía para Chile.

2016-2017 DAVID BROWN SANTASALO SOUTH AMERICA

Empresa líder en la fabricación y reparación de equipos de transmisión de potencia, para la industria de Cemento, Celulosa y Minera.

South America Commercial Manager: Responsable de las operaciones comerciales de la compañía para Sud América. Las principales funciones son:

- Definir Estrategias comerciales con el fin de generar acciones de activación, uso y retención de los clientes.
- Definir políticas de precio competitivas logrando objetivos de rentabilidad.
- Gestión directa con las empresas distribuidores de productos David Brown y Santasalo en Chile, Perú, Argentina, Bolivia, Colombia y Ecuador.
- Preparación anual del presupuesto.
- Responsable de la gestión de venta y formación de equipos de vendedores para cubrir eficientemente nuestros mercados objetivos.
- Planificación y desarrollo de nuevos procesos operativos con el fin de optimizar la productividad, mejorando así los estándares de servicios a los clientes.
- Definir estrategias de mediano y largo plazo orientadas a aumentar ventas y rentabilidad.
- Elaboración de planes estratégicos para lograr crecimiento de rentabilidades y participación de mercado.

2015-2016 CONSULTOR INDEPENDIENTE

Realizando asesorías de manejo de materiales y transmisión de potencia, a empresas de ingenierías y empresas mineras. Consultorías de negocios a empresas proveedoras de la minería.

2011-2014 PRECISION PULLEY & IDLER INC. USA

Empresa líder en la fabricación de componentes para manejos de materiales, para la industria de Cemento, Celulosa y Minera

South América Sales Manager: Responsable de las operaciones comerciales de la compañía para Sud América. Las principales funciones son:

- Definir Estrategias comerciales con el fin de generar acciones de activación, uso y retención de los clientes.
- Definir políticas de precio competitivas logrando objetivos de rentabilidad.
- Gestión directa con las empresas distribuidores de productos PPI en Chile, Perú, Argentina, Bolivia y Brasil.
- Preparación anual del presupuesto.
- Responsable de la gestión de venta y formación de equipos de vendedores para cubrir eficientemente nuestros mercados objetivos.
- Planificación y desarrollo de nuevos procesos operativos con el fin de optimizar la productividad, mejorando así los estándares de servicios a los clientes.
- Definir estrategias de mediano y largo plazo orientadas a aumentar ventas y rentabilidad.
- Elaboración de planes estratégicos para lograr crecimiento de rentabilidades y participación de mercado.
- Responsables de las cuentas de OEMs y compañías de ingeniería dedicadas al manejo de materiales.

2009-2011

REXFLUID

Director , Realizando consultorías en empresas de ingeniería y mineras en áreas de manejo de materiales, transmisión de potencia e ingeniería oleohidráulica. Manejando representaciones de compañías extranjeras en el mercado Chileno, Tales como;

- PPI, componentes para transportadoras
- HANSEN, Reductores y transmisión de potencia
- All Rubber; Productos de caucho
- HMC, Coronas, piñones y engranajes en General

2008 – 2009

REXNORD CHILE

Empresa líder en transmisión de potencia, fabricación de equipos y componentes para la industria cementera, minera y celulosa. Entre las marcas destacadas de esta empresa, sobresalen; Falk, Link Belt, Rexnord, Marbett.

General Manager: Responsable por las operaciones de la compañía para Chile y Perú. Las principales funciones son:

- A cargo de la construcción e implementación de una planta de ensamblaje y reparación de reductores FALK, proyecto realizado a tiempo y dentro del presupuesto.
- Definir estrategias de negocios para generar planes de acción con el objetivo de retención de clientes.
- Definir políticas de precios para lograr objetivos financieros
- Gestión directa con distribuidores en Chile y Perú
- Preparación de presupuestos anuales.
- Responsable del manejo del equipo de ventas con el objetivo de cumplir con las metas corporativas
- Planeación y desarrollo de nuevos procesos de negocios para optimizar la productividad,
- Mejoras en los estándares de servicio al cliente Planificación, supervisión y control de las actividades diarias en esta área.

1997 – 2008

REVESOL S.A.

Empresa líder en la fabricación de equipos, piezas y componentes para el manejo de materiales a granel, componentes y equipos oleohidráulicos y transmisión de potencia para la industria de Cemento, Celulosa y Minera, en el mercado chileno y americano.

Gerente Comercial: Responsable comercial de líneas de productos fabricados y/o representados del holding Revesol. Las principales funciones fueron:

- Definir Estrategias comerciales con el fin de generar acciones de activación, uso y retención de los clientes.
- Definir políticas de precio competitivas logrando objetivos de rentabilidad.
- Gestión directa con las empresas extranjeras proveedores de productos a comercializar.
- Administrar, supervisar y gestionar el avance del desarrollo de nuevos productos y estrategias.
- Preparación anual del presupuesto de ventas.
- Desarrollo de estrategias de comercialización de largo plazo a través de contratos de suministros.
- Responsable de la gestión de venta y formación de equipos de vendedores para cubrir eficientemente el mercado nacional.
- Responsable de la creación e implementación de sucursales a lo largo del país
- Responsable de la implementación de Subdistribuidores para algunas líneas de producto
- Desarrollo de nuevas tecnologías que agreguen valor a los productos Revesol.
- Responsable del desarrollo de negocios en Sudamérica.
- Planificación y desarrollo de nuevos procesos operativos con el fin de optimizar la productividad, mejorando así los estándares de servicios a los clientes
- Planificar, supervisar y controlar todas las actividades diarias del área.

1995–1996

SVEDALA CHILE (ACTUAL METSO MINERALS)

Empresa Sueca líder en la fabricación de máquinas, piezas y partes para la industria de Celulosa y Minera.

Gerente de Producto: Responsable de la comercialización de los productos de caucho que la empresa fabrica en Chile. Las principales funciones fueron:

- Desarrollo de estrategias de comercialización para la penetración de los productos en el mercado minero
- Responsable de la elaboración de presupuestos de venta y posterior control
- Responsables de la gestión de venta y formación de equipos de vendedores para cubrir eficientemente el mercado nacional
- Responsable de los proyectos de inversión para aumentar la capacidad de producción
- Responsable ante los Gerentes de área, de los resultados de sus líneas de negocio, reportando directamente en la casa matriz (Suecia).

1994–1995

CAUCHO TECNICA LTDA

Empresa líder en la fabricación de piezas y partes de caucho dedicadas a la industria de Celulosa y Minera.

Gerente de Producto: Responsable de la comercialización de las correas transportadoras en el mercado Chileno y Sudamericano. Las principales funciones fueron:

- Búsqueda de representantes en diferentes países sudamericanos para incrementar la participación de mercado
- Elaboración de estrategias comerciales para penetrar el mercado nacional

1991–1994

BOLIDEN ALLIS (ACTUAL METSO MINERALS)

Gerente de Producto: Responsable de la comercialización de los productos de caucho que la empresa fabrica. Las principales funciones fueron.

- Desarrollo de estrategias de comercialización para la penetración de los productos en el mercado minero
- Responsable de la elaboración de presupuestos de venta y posterior control
- Responsable de la importación e inventarios necesarios para mantener un adecuado nivel de respuesta
- Responsable de la puesta en marcha de planta elaboradora de productos de caucho en Antofagasta.

1987–1991 CAUCHO TECNICA LTDA

Realice las siguientes funciones:

Administrador de Montajes en Terreno

- A cargo de los equipos de trabajos en montaje de nuevos proyectos mineros y de plantas de celulosa, instalación de cintas transportadoras en etapas tempranas de proyectos y posterior mantenimiento

Jefe del Departamento de Estudios

- A cargo del estudio de nuevos procesos tecnológicos a aplicar en las áreas de producción
- Estudio y costo de propuestas
- Apoyo técnico al departamento de ventas

Supervisor de Producción

- A cargo de mantención de las maquinarias de la empresa
- Desarrollo de nuevas tecnologías
- Diseño y fabricación de maquinarias para el proceso del caucho

IDIOMAS

- Inglés avanzado, oral y escrito

METAS PROFESIONALES

- Liderar e integrar equipos de trabajo para contribuir al desarrollo Comercial - Estratégico y asumir desafíos para la creación del valor de la compañía.
- Potenciar habilidades personales y profesionales con proyecciones de largo plazo
- Búsqueda constante de desarrollo personal y profesional

EDUCACION

- Magíster en Administración de Empresas M.B.A. .Universidad Diego Portales. 1998-1999
- Ingeniero Ejecución en Mecánica, Universidad de Santiago de Chile. 1980 – 1985

Santiago, Julio del 2018