



Juan Carlos Villanueva Alarcon

Ingeniero Civil con 15 años de experiencia, especializado en gestión y control de proyectos de área comercial, operaciones, supply chain y manufactura. Con foco en optimización de procesos, reducción de costos y ahorros en la cadena de valor. Alto conocimiento en manejo de cambio cultural. Pensamiento analítico, estratégico y conceptual, orientado tanto al detalle como al logro, líder de equipos de alto desempeño, versátil, proactivo y recursivo

CONTACTO

- Vespucio 4601, Condominio Alto Vespucio, 7830336, Santiago, Metropolitana
- +56992595330
- juancarlosvillanueva2112@gmail.com

APTITUDES

- Contratación general
- Informes técnicos
- Planificación de proyectos
- Análisis de información
- Protocolos de seguridad
- Control de inventario
- Seguridad en el área de trabajo
- Resolución de problemas
- Lectura de planos
- Elaboración de KPI
- Actividades de gestión
- Gestión de suministros
- Dominio del Portugués oral y escrito
- Nivel Intermedio de inglés (actualmente estudiando)
- Certificación de PMI (en proceso de preparación)
- Trabajo en equipo
- Solución de problemas

FORMACIÓN

Ingeniero Civil, 2005
Universidad Nacional Experimental Politécnica - Puerto Ordaz

HISTORIAL LABORAL

- | | |
|--|----------------------|
| Jefe De Proyecto
Dominion S.A - Santiago, Metropolitana | 01/2019 Hasta Actual |
|--|----------------------|
- Dirección y coordinación de proyectos realizados por la división.
 - Integración de las áreas civil, estructuras, montaje, refractarios y eléctrico.
 - Estandarizar procedimientos para cada área de trabajo, con el fin de optimizar recursos y presupuestos.
 - Elaboración en conjunto con Gerente de Operaciones y responsable de área de trabajo de propuestas comerciales y técnicas.
 - Elaboración de histograma de personal y equipos
 - Contratación de servicios externos o terceros y posterior acompañamiento de sus funciones y cumplimiento de metas.
 - Supervisión y control de todos los proyectos de la división.
 - Elaboración de EDP en función de los avances y lineamientos pautados por nuestros clientes.
 - Gestión de cobranza y cierre de proyectos.

Gerente General
West Solution SpA - Santiago, Metropolitana

03/2015 Hasta 12/2018

- Búsqueda y captación de clientes acorde al sector de ventas de la empresa, usando red de contactos, emails, visitas, llamadas.
- Generación de nuevas alianzas comerciales con proveedores extranjeros (Brasil, China, EEUU)
- Captación de capitales o financiamientos a través de banca privada o factoring.

- Liderazgo Laissez-Faire
- Negociación efectiva
- Motivador
- Gestión de Conflictos

- Manejo de inventarios y stock, punto de pedido.
- Fidelización de clientes a través de contratos marco, o convenios de compra exclusivas para áreas de atención críticas, principal contrato CAP ACEROS y ANGLO CHAGRES.
- Elaboración de propuestas técnico-comerciales.
- Elaboración de Budget, Market Share y Costumer Share.
- Manejo de condiciones Incoterms, según requerimientos de clientes.

Coordinador Comercial

01/2012 Hasta 10/2014

RHI Magnesita S.A - Belo Horizonte, Minas Gerais

- Evaluar regularmente los niveles de stock de productos en mi región (chile, Uruguay, Paraguay, Bolivia) con la finalidad de reponer inventario evitando el quiebre de suministros.
- Elaboración de Budget o presupuesto para mi región.
- Fidelizar clientes del grupo Anglo American, Gerdau, Polpaico, ENEX, Codelco, Arauco, Engie entre otros, realizando integración de nuestra área técnica con la de los clientes, con el fin de generar lazos de confianza.
- Reducir stock en bodegas de productos vencidos o cerca de plazo de expiración, creando estrategias comerciales adecuadas con clientes
- Realizar propuestas comerciales adecuadas a cada país, manteniendo una margen líquida de no menos de 30%.

Coordinador De Contrato

12/2009 Hasta 01/2012

RHI Magnesita S.A - Belo Horizonte, Minas Gerais

- Manejo y supervisión de grupo de Técnicos Senior.
- Elaboración de informes semanales y mensuales de resultados en función de performance obtenido en los materiales suministrados a cliente.
- Apoyo y soporte técnico para elaboración de propuestas comerciales por parte del Gerente de Cuentas
- Elaboración de informes de causa-efecto de los equipos que salen de servicio, con el fin de establecer mejorías.
- Habilidad demostrable alcanzando los objetivos de ventas mensuales mediante el uso de estrategias exitosas para promover mayor participación en el consumo de nuestros refractarios.

Administrador De Contrato

12/2004 Hasta 11/2009

Karrena Venezuela S.A - Puerto Ordaz, Bolívar

- Dirección y gestión del personal adjunto al contrato.
- Elaboración de programa de trabajo en función de tareas a realizar y del tiempo definido para ello.
- Análisis de HH por proyecto. (Curvas S)
- Estimación y distribución de HH a consumir en función de las tareas a ejecutar.
- Gestión de cobro de los avances realizados en obra.
- Supervisión y control de stock de materiales en bodega de obra.
- Liderar proyectos con más de 60 trabajadores por turno.