

JUAN PABLO CRISMATT CABRALES

Montealegre Poniente 503, Valle lo Campino
Quilicura, RM.
Celular 9849 9153
jpcrismatt@hotmail.com
RUT: 23.667.749-4



PERFIL PROFESIONAL

Profesional con las competencias necesarias para desenvolverse exitosamente en la economía global de la innovación y para enfrentar los problemas y necesidades que día a día requieren de los conocimientos de la ingeniería, haciendo uso de las nuevas tecnologías, máquinas, sistemas y marketing apropiados para solucionarlos. Caracterizado por el alto nivel de comprensión respecto al vínculo cada vez más ineludible entre negocios por una parte y ciencia y tecnología por otra. Por último es una persona con las capacidades necesarias para comprender y gestionar la dimensión socio-política y medioambiental de los negocios en numerosos sectores de la actividad económica del país, capaz de gestarlos añadiendo innovación y creatividad.

EXPERIENCIAS Y LOGROS

PRAXAIR CHILE LTDA.

Actividad de la empresa: Praxair Chile es una empresa dedicada a la fabricación de gases Industriales y medicinales, distribución de soldadura y maquinas.

Cargo: Ingeniero de Desarrollo de Mercado. (6 de Mayo del 2013 – actual)

Funciones: Desarrollar el mercado de Gases, soldadura y maquinas en Praxair mostrándole a los clientes las ventajas de trabajar con nuestra soldadura y maquinarias, buscando clientes nuevos y desarrollando los existentes.

COMERCIAL KAUFMANN S.A.

Actividad de la empresa

Cargo: INGENIERO DE VENTAS POWER SYSTEMS, desempeñado de junio del 2011 a mayo del 2013.

Funciones: manejar la cartera de clientes actuales y explotar el mercado de Santiago en busca de futuros clientes con necesidad de energía eléctrica de respaldo.

LINCOLN SOLDADURAS DE COLOMBIA LTDA.

Actividad de la empresa: Fabricación y Comercialización de Equipos y consumibles de soldadura tanto de fabricación nacional como importados. Pertenece a LINCOLN ELECTRIC HOLDINGS.

Cargo: ASESOR TÉCNICO Y COMERCIAL. Desempeñado desde Enero del 2009 hasta Enero del 2011.

Funciones: manejar los distribuidores de esta compañía en la ciudad de Cartagena y asesorar técnicamente a los usuarios finales de esta compañía (empresas del sector naval, cemento y minas de carbón) en el área de usos de sus productos y aplicaciones especiales. Logrando pasar de un 10% de participación en el mercado a un 70% en estos dos años de trabajo.

EDUARDOÑO S.A. (YAMAHA en Colombia)

Actividad de la empresa: Comercio al por mayor de productos YAMAHA.

Cargo: ASESOR TÉCNICO Y COMERCIAL. Desempeñado desde Enero del 2005 hasta Diciembre del 2008.

Funciones: manejo de los distribuidores de esta compañía en la costa atlántica de Colombia, capacitando y brindando apoyo técnico y comercial a toda su fuerza de venta. Logrando un crecimiento de esta red en un 45%, y pasar de una fuerza de ventas capacitada de un 20% a un 98%.

NON PLUS ULTRA S.A

Actividad de la empresa: fabricación y ensamble de carrocerías de buses de transporte.

Cargo: PRACTICANTE. Desempeñado desde Enero 24 a Diciembre 15 del 2004.

Funciones: Prácticas universitarias, como requisito para optar por el título de Ingeniero Mecánico.

UNIVERSIDAD INCCA DE COLOMBIA

Actividad de la empresa: Institución de educación superior.

Cargo: MONITOR. Desempeñado desde Febrero 5 a Junio 2 de 2001 y de Julio 24 a Noviembre 30 de 2001.

Áreas a cargo: Motores, hidráulica, energética, neumática, auto CAD y elementos finitos.

UNIVERSIDAD INCCA DE COLOMBIA

Actividad de la empresa: Institución de educación superior.

Cargo: INSTRUCTOR DE MANTENIMIENTO. Desempeñado desde el 16 de Agosto a 29 de Noviembre del 2003.

Área: Servicio a la comunidad.

FORMACIÓN PROFESIONAL

2011- **MBA "Magíster en Administración y Dirección de Empresa"**, UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE CHILE. Terminado, en espera de titulación.

2009- **DIPLOMADO EN VENTAS**, INSTITUTO DE INVESTIGACION EN COMPETITIVIDAD. Enero a Julio. Monterrey, México.

2009- **PROGRAMA DE DESARROLLO PARA INGENIEROS DE VENTAS**, LINCOLN ELECTRIC MEXICANA. Enero 12 a Julio 29. Monterrey, México.

2004- **INGENIERÍA MECÁNICA**. UNIVERSIDAD INCCA DE COLOMBIA. Bogotá D. C., Colombia.

FORMACIÓN ACADÉMICA

1997- **BACHILLER ACADÉMICO CON ORIENTACIÓN MILITAR**, Colegio Militar Abolsure.

OTROS ESTUDIOS

- 2007- **SEMINARIO DE FINANZAS PARA NO FINANCIEROS**, Institución universitaria CEIPA. Junio. Cartagena de Indias, Colombia.
- 2003- **SEMINARIO DE MANEJO DE GRUPOS DE TRABAJO**, Universidad INCCA De Colombia. Marzo. Bogotá D. C., Colombia.
- 2002- **VI CONGRESO NACIONAL DE ESTUDIANTES DE INGENIERÍA MECÁNICA**, Universidad Tecnológica de Bolívar. Del 18 al 21 de junio. Cartagena de Indias, Colombia.

IDIOMAS

- Inglés Técnico: 70%. Escrito, hablado y leído

PROGRAMAS APRENDIDOS EN DIFERENTES ÁREAS DE LA CARRERA

- Auto CAD,
- Solid edge V15 (Dibujo técnico, Dibujo de maquinas, Diseño I, Diseño II, Diseño III, Diseño Asistido por Computador),
- Ansis 5.0 (Elementos Finitos),
- Algor (Cálculo por elementos finitos crear 3D),
- Festo didactic (Neumática).

REFERENCIA LABORAL

JUDIT VELASCO, Jefe Recursos Humanos, Eduardoño S.A. Cartagena de Indias, Colombia. Teléfono: (5) 6694970.

REFERENCIAS PERSONALES

Ing. JAIRO RIVERA OSORIO, Ingeniero Industrial. Cartagena de Indias, Colombia. Teléfono móvil: 312 665 5813.

Ing. RICHARD HOWARD, Ingeniero Industrial. Cartagena de Indias, Colombia. Teléfono móvil: 312 670 6441.

REFERENCIAS FAMILIARES

Dra. TATIANA MARGARITA CAMPO NÚÑEZ, Químico Farmacéutico. Farmacias Cruz Verde S.A. Santiago de Chile. Teléfono móvil: 9 849 9153.



JUAN P. CRISMATT

JUAN PABLO CRISMATT