

Mas de 15 años de experiencia y orientación comercial, presupuestos, planificación y gestión de repuestos, partes y piezas para el mercado industrial. Trabajo en equipo con liderazgo y buenas relaciones interpersonales.

05/2015 a la fecha Período independiente (asesorías, trabajos part time).

07/2006 – 05/2015 ThyssenKrupp Aceros y Servicios S.A. (TKAS) (2 cargos)

Ingeniero de ventas y asistencia técnica

07/2009 – 05/2015

Comercialización línea de planchas; desarrollo de nuevos productos según requerimientos de clientes realizando análisis técnico económico; análisis de la competencia en base a precio Kg, formatos de plancha, inventarios y procesos; presupuesto anual del año siguiente en base a tonelaje, material y espesores; reportes CRM; participación en actividades de promoción, ferias y exposiciones; gestión financiera contable de clientes nuevos en base a iva's, balances; interacción y coordinación con áreas internas de la empresa (sistema de calidad ISO 9000, operaciones, logística); participación en inventarios de plancha de la empresa.

Logros: Licitación Corporativa Codelco 2010 por suministro de 200 tons de acero procesado para proyecto sistema de traspaso Reservas Norte, división El Teniente; acuerdos de precios anuales para clientes OEM (Metso Minerals S.A. y FLSmidth S.A.) e inventario de repuestos en bodega; vendedor n.º 1 en contribución de margen pva (productos con valor agregado)

Back office (enlace comercial)

07/2006 – 07/2009:

Cotizaciones y pedidos de órdenes de compra pva; asistencia de información (inventarios de material, factibilidad de fabricación, seguimiento de órdenes de compra, avisos de entrega); gestión comercial en portales electrónicos (Qmarket, Artikos, SupplyCentre, etc); mantención de clientes de consignación (facturación de consumos, ingreso de pedidos); participación en inventarios, actividades de promoción, ferias y exposiciones; interacción y coordinación con áreas internas de la empresa (contabilidad, logística); capacitación de asesores comerciales.

03/2005 – 07/2006 Período independiente (asesorías, trabajos part time).

03/2000 – 03/2005 Metso Minerals Chile S.A. (3 cargos)

• **Jefe de línea Repuestos Chancado y Clasificación AM**

03/2004 – 03/2005

Apoyo técnico comercial a fuerza de ventas distribuida a lo largo del país. Gestión de inventario a corto y mediano plazo de repuestos de alta rotación y repuestos críticos para un parque instalado de 790 equipos (chancadores y harneros) en Chile. Análisis de precios y costos de piezas para licitaciones y consignaciones. Estudios de mercados según materia prima, proveedores y competencia. Reporta a Gerente de Ventas.

Logros: Licitación Corporativa Codelco 2004 de repuestos de chancadores Symons por un millón de dólares y un período de dieciocho meses de suministro.

• **Jefe de Fabricación Nacional**

07/2000 – 03/2005

Gestión de cotizaciones, órdenes de compra, incorporación seguimiento y eliminación de proveedores, coordinación de inspección de control de calidad, coordinación de retiro a bodega, coordinación con área comercial, desarrollo de nuevas piezas, fabricación de planos. Cuatro personas bajo el cargo: proyectista, asistente de compras y planificación y 2 inspectores de control de calidad (metrólogos). Reporta a Gte. Ventas.

Logros: proceso proactivo de abastecimiento de repuestos nacionales versus importaciones logrando ventas de MMUS \$ 1.7 a MMUS \$ 3.2 en 4 años (30% de las ventas totales de la Gerencia de ventas Chancado) y suministrando sobre 900 códigos de parte. Disminución de plazos de entrega de proveedores en 80% a través de planificación e inventario en fábrica de proveedor. Acuerdos de confidencialidad de la información con el 85% de proveedores. Diseño de S.I.A. vía intranet para apoyo de área comercial. Se obtiene inicio de suministro a áreas comerciales de Perú (año 2002) y Argentina (año 2004).

• **Jefe de línea Manganesos AM**

03/2000 – 03/2002

Comercialización (cotizaciones y ventas) con faenas mineras de Chile y Perú y gestión logística (abastecimiento e inventario con proveedores locales y fábricas Metso). Tomas de inventario en faena de cliente, apoyo en terreno con instrumento de medición de desgaste CAD, informes de gestión. Reporta a Gerente de Producción.

Inglés intermedio (hablado) y avanzado (lectura y escritura).

Office (excel, word y powerpoint), correos (Outlook y Lotus), erp's.