

Eric Omar Quintanilla Belmar

Ingeniero Comercial, mención Marketing & Finanzas
Universidad de las Américas UDLA

Técnico en Aplicaciones Computacionales
ORT-Chile

Arrayán Rojo 8908, Jardines de la Viña, La Florida, Stgo – Chile
Teléfonos (02) 24196354 ; Celular 90067679
[e-Mail : equintanilla@difemco.cl](mailto:equintanilla@difemco.cl)

RESUMEN

Con experiencia comprobable con más de 15 años en importantes empresas de las áreas del Retail y Minería, desempeñándome en Administración, Compras y Abastecimientos, Logística, Operaciones, Producción, Ventas y Marketing, Auditor Implementador ISO.

Excelente nivel de relaciones interpersonales, proactivo, dinámico, fomenta el trabajo en equipo, profesional serio, creativo, interés por manejo en control de gestión, capacidad de análisis, dirección de equipos de trabajos, confección de informes y presentaciones en PPT, gestión comercial con proveedores y clientes, implementación de estrategias de marketing basados en análisis y herramientas como : Las 5 fuerzas competitivas de Michael Porter, MIX, BCG, FODA, Ansoff con el objetivo de una exitosa implementación de productos y servicios en el mercado.

Cargos como Coordinador de Sucursales, Asistente Gerencia General, Gerente Ventas, Jefe de Compras, realizando negociaciones en precios, plazos de entrega, formas de pagos, créditos, control de las compras, y gestión con los proveedores.

Introducción de productos y servicios en mercados como México, Colombia, Brasil, Perú y Argentina, a través de investigación de mercados, ferias de exposiciones, eventos, seminarios. Otros desempeños en optimización de procesos relacionados con la planificación y cumplimiento de objetivos por áreas y empresa a través de implementación de procedimientos e instructivos para diferentes áreas de la empresa.

Habilidades en el manejo de herramientas computacionales como Excel Avanzado, Works, Access, Word, PowerPoint, Project.

Varios cursos como "Trabajo en Equipo", Cursos completos en Sistemas de Gestión de Calidad ISO 9001:2000, como: "Interpretación de la norma, implementación, auditorías, encuestas de satisfacción, reclamos y sus análisis, Auditor Líder, otros cursos".

Nivel de Inglés intermedio, Examen TOEIC CORFO 2012 430 Puntos, TOEIC 2013 545 puntos.

METAS PROFESIONALES

Ser parte de una empresa exitosa donde pueda desarrollarme en áreas como marketing, comercial, gestión, dirección de equipos, control de procesos, compras y/o operaciones, poder contribuir con mis conocimientos, habilidades, experiencias y potencialidades en cargos de alta responsabilidad que exija la Gerencia de la empresa. De igual forma apoyar la gestión del negocio a través del alineamiento con la dinámica organizacional de la empresa llevando a cabo proyectos innovadores que impliquen liderar o ser parte de equipos de trabajos profesionales y comprometidos con la consecución de los objetivos definidos y llevarlos al "éxito".

ESTUDIOS PROFESIONALES Y TECNICOS

2005-2011 **Ingeniería Comercial**, mención Marketing & Finanzas Universidad de Las Américas UDLA.

1987-1989 **Analista de Sistemas en Aplicaciones Computacionales**
Centro de Formación Técnica ORT-Chile

CAPACITACIÓN

2013 **E-Class Institute**,
200 horas Inglés Intermedio, TOEIC 2013, 545 puntos.

2010-2011 **DEFONTANA ERP**
Curso Sistemas Informáticos ERP en los módulos de ventas y gestión.

2008 **BROWSE Ingeniería**
Curso de aplicación de sistemas ERP de Administración y Gestión.

2004-2005 **Manhattan English Center**
"Inglés Intermedio", 2 años de estudios.

2003 -2004 **Bureau Veritas**
"Planificación Sistemas de Calidad", "Interpretación y Análisis de la Norma ISO 9001:2000 en el Sistema de la Calidad", "Auditorías Internas al Sistema de la Calidad", "Mejoramiento Continuo y Gestión de Costos de Calidad".

EXPERIENCIA LABORAL

1998 a la Fecha

MAIN SERVICE MINING SPA

Se desempeña como Gerente de Ventas & Marketing. Tiene a su cargo el desarrollo de nuevos mercados para los productos y servicios con los que cuenta la empresa, obteniendo resultados positivos con Órdenes de Compras inmediatas. Además realiza investigación de nuevas líneas de negocios para la empresa para introducirlos en el mercado latinoamericano.

Visitas a clientes nacionales y extranjeros dando a conocer la empresa, productos y servicios a través de misiones comerciales y ferias de exposiciones recorriendo continuamente países como Brasil, Argentina, México, Perú, South África, Las Vegas EE.UU.

Desarrollo e implementación de métodos de Marketing, aplicando las estrategias correspondientes y comunicacionales para obtener los resultados que requiere la empresa.

Objetivos:

- Búsqueda y entrega de información de mercado, precios, productos.
- Organización y desarrollo de Misiones Comerciales, eventos feriales.
- Estudios y análisis de mercados y productos.
- Desarrollo y aplicación de estrategias de crecimiento, marketing mix, Porter y las fuerzas competitivas, otros análisis.
- Generación de Alianzas Estratégicas.

También ha generado alianzas estratégicas con empresas internacionales que comercializan productos relacionados a la minería, empresas de Alemania, Sudáfrica, Inglaterra y Estados Unidos, donde se consiguieron las representaciones para Chile y Latinoamérica.

Otras funciones realizadas fue la de Representante de la Gerencia para implementar Norma ISO 9001:2000.

Otras áreas desarrolladas en la empresa fue de Jefe de Compras y Abastecimientos, donde se mejoraron las condiciones de crédito, productos, materias primas, plazos de entrega, negociación, pruebas de productos para la empresa, todo bajo procedimientos en base norma ISO 9001.

1991-1997

SABIMET S.A. (Soc. Abast. Ind. Metalurgica)

Coordinador de Sucursales de la empresa. La función era la de abastecer con productos todos los locales a nivel nacional que poseía la empresa. Logística, control de stocks, supervisión personal, abastecimientos de la red de sucursales de la empresa. Dentro de sus principales funciones fue instaurar nuevas metodologías y procedimientos de trabajo para el abastecimiento de las sucursales de la empresa bajo sistemas informáticos y herramientas de apoyo como Works, Excel y Access. Participo activamente en la planificación de la producción de productos que se procesaban en la empresa, controlando los stocks de materia prima y producto terminado. Generando con ello el dinamismo necesario para la consecución de los objetivos trazados por la empresa.

INFORMACION ADICIONAL

Rut: 11.185.707-5

Fecha de Nacimiento: 26 de Noviembre de 1967

Nacionalidad: Chileno

Estado Civil: Casado

VIAJES

He viajado y conocido varios países gracias a mi trabajo actual, visite Estados Unidos, México, Venezuela, Brasil, Perú, Argentina, Alemania, España y Sudáfrica, donde he aprendido a relacionarme con personas y empresas, todo lo anterior me da una perspectiva mejor acerca de cómo nos relacionamos en un mundo globalizado y no tan solo en los aspectos del trabajo sino que también en las relaciones extra laboral, amistades y en el hogar. Con esto adquiero experiencia, satisfacción, enriquecimiento personal al conocer y aprender de otras culturas.

REFERENCIAS

Lincoyán Quintanilla B, Gerente General, Sociedad Main Service Mining SPA,
Tel. 02 - 589 1000

Cristian Aravena- Mining Industry Manager ENDRESS+HAUSER,
Tel. 02 - 7849800

Juan Carlos Vidal, Subgerente Post-Venta, DEFONTANA ERP,
Tel. 02 - 599 1080