

HUGO BERNARDO QUINTEROS GRAY

EXPERIENCIA

Más de 15 años de experiencia en el área de la gran minería, gestionando licitaciones de contratación, mantención de servicios, compras de materiales, equipos y maquinarias. Preocupado de mantener altos niveles de gestión y calidad en los procesos en materias relativas a abastecimiento, administración, control interno y de gestión, aduana, transporte, seguros internacionales, estrategia de importación, políticas de precio, incoterms, elementos aplicables a tareas dirección, planificación y ejecución de procesos tanto internos como externos.

Con experiencia en el manejo de recurso humano, adaptable para realizar trabajo en equipo. Motivado, y responsable a la hora de alcanzar los objetivos, tanto personales como organizacionales, flexible en la adquisición de nuevos conocimientos. Orientado a emprender nuevos desafíos.

HISTORIA PROFESIONAL

2008 a la fecha – HQGRAY International Sales Ltda.

Gerente Departamento Comercial y Comercio Internacional,
Responsable de administrar los elementos de ingresos y costos de la Empresa, velando por todas las funciones de mercadeo y ventas, así como las operaciones del día a día, también responsable de liderar y coordinar las funciones de la planificación estratégica de las importaciones.

Evaluar la participación en ferias, exposiciones y rondas de negocios, organizar viajes de negocios al exterior, evaluación y seguimiento de las actividades de nuestros competidores en el país y en el exterior, evaluación y seguimiento de la cartera de clientes (informes comerciales), Selección y contratación de Agentes comerciales, distribuidores, etc..

Preparación de los contratos, determinar las condiciones del despacho aduanero, del transporte y del seguro internacional de transporte, evaluación de los intermediarios, determinar la política de precios, fijación del precio de venta, confección de la oferta de exportación, cerrar operaciones de venta y controlar su desarrollo, controlar el cumplimiento de los contratos, capacitar permanentemente al personal, responsabilidad en las comunicaciones con los clientes, representantes, etc., seguimiento de todo el proceso de exportación, control de toda la cadena de distribución física de la mercadería. Supervisar y administrar la cadena de suministros completamente.

Logisvending Ltda (Santiago) 2006 – 2008

Jefe de Departamento Comercial y Comercio Exterior,
Responsable de administrar los elementos de ingresos y costos de la Empresa, velando por todas las funciones de mercadeo y ventas, así como las operaciones del día a día, también responsable de liderar y

coordinar las funciones de la planificación estratégica de las importaciones.

Evaluar la participación en ferias, exposiciones y rondas de negocios, organizar viajes de negocios al exterior, evaluación y seguimiento de las actividades de nuestros competidores en el país y en el exterior, evaluación y seguimiento de la cartera de clientes (informes comerciales), Selección y contratación de Agentes comerciales, distribuidores, etc.

Preparación de los contratos, determinar las condiciones del despacho aduanero, del transporte y del seguro internacional de transporte, evaluación de los intermediarios, determinar la política de precios, fijación del precio de venta, confección de la oferta de exportación, cerrar operaciones de venta y controlar su desarrollo, controlar el cumplimiento de los contratos, capacitar permanentemente al personal, responsabilidad en las comunicaciones con los clientes, representantes, etc., seguimiento de todo el proceso de exportación, control de toda la cadena de distribución física de la mercadería. Supervisar y administrar la cadena de suministros completamente.

Ingeniería y Construcción SINEP Ltda (Los Andes – Antofagasta) 1994-2006
Gerente del Departamento Operaciones y Abastecimiento.

Encargado de realizar procesos de licitación y adquisición de suministros (incluyendo los servicios de comisionamiento, puesta en marcha y asistencia), coordinar los procesos de licitación, adjudicación y formalización de contratos de servicios y bienes, Apoyar y Gestionar preparación Bases Administrativas, Bases Técnicas, Bases Administrativas Especiales y Especificaciones, Revisar y validar cambios a las Bases Administrativas Generales, Seleccionar y validar los invitados a licitar, asesorar y apoyar en la preparación de Métodos de Evaluación, Validará los Métodos de Evaluación Técnica por licitación (ponderaciones y sus respectivas escalas de notas), Liderar envío de respuestas a consultas administrativas de los licitantes, efectuar llamado a propuestas, efectuar análisis administrativo de las propuestas recibidas, revisar y validar las evaluaciones económicas, proponer el contrato, junto con el resultado del análisis de las propuestas.

Ingeniería y Construcción SINEP Ltda (Los Andes – Antofagasta) 1994

Jefe del Departamento Operaciones Encargado de realizar como subcontratista de Bosch el tendido de líneas de alta tensión en Faenas Minera Andina.

Encargado de realizar como subcontratista de ABB el tendido eléctrico de alta tensión en Pleno desierto hasta Tocopilla con un Total de 500 personas a cargo

OETKEN & Co. (Alemania) 1990-1994

Independiente (Representante), Ventas de equipos industriales y materia prima de importación directa, evaluación y seguimiento de las actividades de nuestros competidores en el país y en el exterior, evaluación y seguimiento de la cartera de clientes (informes comerciales), selección y contratación de Agentes comerciales, Distribuidores, etc.

Preparación de los contratos, Determinar las condiciones del despacho aduanero, del transporte y del seguro internacional de transporte, evaluación de los intermediarios, determinar la política de precios, fijación del precio de venta, confección de la oferta de exportación, cerrar operaciones de venta y controlar su desarrollo, controlar el cumplimiento de los contratos, seguimiento de todo el proceso de exportación, control de toda la cadena de distribución física de la mercadería.

Pesquera Ferman Ltda (Iquique), 1986 – 1990

Jefe de Departamento de Abastecimiento, Comprador, activación y responsable de inventario. Junto a la coordinación para todos los procesos de compra y activación, recepción, almacenamiento y distribución de materiales, supervisión del personal, implementación procedimientos y bases de datos para el control de inventario, atención y control de proveedores. Compra de equipos industriales y materia prima de importación directa, evaluación y seguimiento de las actividades de nuestros competidores en el país y en el exterior, evaluación y seguimiento de la cartera de clientes (informes comerciales), selección y contratación de Agentes comerciales, Distribuidores, etc.

Preparación de los contratos, determinar las condiciones del despacho aduanero, del transporte y del seguro internacional de transporte, evaluación de los intermediarios, determinar la política de precios, fijación del precio de venta, confección de la oferta de exportación, cerrar operaciones de venta y controlar su desarrollo, controlar el cumplimiento de los contratos, seguimiento de todo el proceso de exportación, control de toda la cadena de distribución física de la mercadería a nivel nacional.

Juan Villarzú y Cia Ltda. (Arica) 1970 -1985

Jefe de Departamento Comercial y Abastecimiento

Comprador, activación y responsable de inventario. Junto a la coordinación para todos los procesos de compra y activación, recepción, almacenamiento y distribución de materiales, supervisión del personal, implementación procedimientos y bases de datos para el control de inventario, atención y control de proveedores. Ventas de equipos industriales y materia prima de importación directa, evaluación y seguimiento de las actividades de nuestros competidores en el país y en el exterior, evaluación y seguimiento de la cartera de clientes (informes comerciales), selección y contratación de Agentes comerciales, Distribuidores, etc.

Preparación de los contratos, Determinar las condiciones del despacho aduanero, del transporte y del seguro internacional de transporte, evaluación de los intermediarios, determinar la política de precios, fijación del precio de venta, confección de la oferta de exportación, cerrar operaciones de venta y controlar su desarrollo, controlar el cumplimiento de los contratos, seguimiento de todo el proceso de exportación, control de toda la cadena de distribución física de la mercadería.

EXPERIENCIA DOCENTE

- Relator de Abastecimiento, a través de SENCE, en los módulos de Bodega y abastecimientos en la Empresa Madeco 1999

IDIOMAS

- Español nativo, inglés básico
- Dominio con traductores a nivel avanzado para poder sostener conversaciones en diferentes idiomas alrededor del mundo tanto con países Asiáticos, Europeos y Norte América a través MSN. Además de un intercambio epistolar en diferente idiomas por correo.

CURSOS Y SEMINARIOS

Universidad de Chile (sede Arica) 1971

- Comercio Internacional y Abastecimiento

Pontificia de la Universidad Católica de Chile - Taller ISO 9001 año 1996

- Metodología y Aplicaciones avanzado y completo
- Interpretación y Análisis del Sistema de Gestión de Calidad ISO 9001
- Auditor Interno en Sistema de Gestión de Calidad ISO 9001
- Formación de Coordinador en ISO 9001

Pontificia de la Universidad Católica de Chile – Taller (ISO 9001), año 1996

- Auditor Líder de Proceso Gestión de Calidad (ISO 9001), manejo de herramientas de mejoramiento continuo, alta competencia en gestión de levantamiento de no conformidades y detección de ineficiencias al interior de la organización.

Pontificia Universidad Católica de Chile año 2001 Curso

- “Operación Y Aplicación De Planilla Excel”, y Aplicación De Word
- Dominio De Plataforma Office Y Windows XP

Universidad Politécnica de Madrid (CEPADE) Curso Online 2011

- Sistema de Gestión Ambiental ISO 14001 – ISO 50001
- Consultor Líder y Jefe Proyectos

CONOCIMIENTOS DE SOFTWARE

- Dominio computacional avanzado en ambientes Windows Office y sus programas componentes (Excel, Word, PowerPoint, Access).
- Dominio computacional con traductores a nivel avanzado para poder sostener conversaciones en diferentes idiomas alrededor del mundo tanto con países asiáticos, europeos y Norte América a través MSN. Además de un intercambio epistolar en diferente idiomas.

ANTECEDENTES PERSONALES

Nombre Completo	: Hugo Bernardo Quinteros Gray
Cédula Identidad	: 4.363.388-0
Domicilio	: Alberto Llona # 218, Maipú - Santiago
Celular	: 09 – 720 09 30
Correo Electrónico	: hqgray@live.com
Fecha de Nacimiento	: 6 de julio de 1945
Estado Civil	: Soltero
Licencia de Conducir	: Clase B

Santiago, Febrero 2012