

# CURRICULUM VITAE

## DATOS PERSONALES:

<b>Nombre</b>	ALVARO RODRIGO NEIRA PEÑAILILLO
<b>Domicilio</b>	Av. Vicuña Mackena 625, Dpto. 1514, Santiago.
<b>E-mail</b>	<a href="mailto:alvaro_tmt@yahoo.es">alvaro_tmt@yahoo.es</a> – <a href="mailto:alvaro.neira@outlook.com">alvaro.neira@outlook.com</a>
<b>Teléfono</b>	09- 62051610 – 09 82710607
<b>Fecha de Nacimiento</b>	14 de Octubre de 1974
<b>Lugar de Nacimiento</b>	Concepción (Chile)
<b>Estado Civil</b>	Casado, 1 Hijo
<b>Nacionalidad</b>	Chileno

## FORMACIÓN ACADÉMICA:

<b>Enseñanza Básica</b>	Escuela D - 558 "Gran Bretaña" Concepción
<b>Enseñanza Media</b>	Liceo N° 1 "E.M.G." Concepción
<b>Enseñanza superior</b>	<b>Instituto Profesional "Virginio Gómez"</b> <b>Ingeniería de Ejecución en Administración y</b> <b>Marketing. 4° Año.</b>

## TRAYECTORIA LABORAL:

1992 - 2000	<b>Calzados Casa Real</b> Jefe de Bodega, Vendedor y Vitrinista.
2000 - 2004	<b>Industrial TMT Servicios.</b> Encargado Ventas 8va. Región Ventas Técnicas, Sistemas de Pesaje y control Automático, Adm., Cobranzas y Distribución.
2004 - 2005	<b>Hidroval Ltda.</b> Supervisión Ventas Industrial y Compras Nacionales.
2005 - 2006	<b>SIGDOTEK SA.</b> Servicio, Asistencia Post Venta Terreno y Mesón Depto. Construcción Marca Representación: Maquinarias New Holland y Excavadoras Kobelco.  Servicio, Asistencia Post Venta Terreno y Mesón Depto. Transporte Marca Representación Camiones IVECO.
2007 - 2010	<b>Comercial Fulldiesel S.A.</b> Vendedor de Repuestos Maquinaria y Transporte. Multimarcas: CAT, John Deere, Komatsu, Motores Cummins, etc.
2010 - 2010	<b>DERCOMAQ S.A.</b> Asesor Técnico Línea Pesada Camiones JAC Vendedor de Camiones.
2010 - 2011	<b>PESAMATIC S.A.</b> Asesor Técnico de Proyecto y Aplicaciones Vendedor Técnico Industrial.
2011	<b>KAUFMANN S.A.</b> Ejecutivo Ventas Equipos, Unidades y Rodados Reg. Bío Bío Ventas Remolques y Semirremolques.
2013	<b>CIDEF MAQUINARIA S.A.</b> Vendedor Maquinaria Pesada a terreno.

*Nota: 9 años de experiencia como Asesor en Ventas Técnicas: En equipos, unidades (Venta Maquinaria Pesada y Camiones), repuestos Maquinaria Construcción y Minería Multimarca (partes y piezas motor, Rodados, Elementos de Desgaste JET, sus sistemas hidráulicos, mecánicos, transmisión, lubricantes, neumáticos, etc.).*

*Para el Transporte equipos (Venta Camiones y Semirremolques), partes y piezas, repuestos de motor: CUMMINS, CAT, KOMATSU, transmisiones, diferenciales, lubricantes, neumáticos, etc.).*

*También destaco experiencia en Sistemas de Pesaje (básculas, pesaje dinámico, estático, etiquetado y envasado, etc.) Venta de Proyectos con Sistemas Neumáticos y automatización, instrumentación, Válvulas. Equipos para las Industrias y metalmecánica (Elementos de Desgaste y herramientas, etc.).*

## FORMACIÓN COMPLEMENTARIA:

- Curso para Ejecutivos de ventas. Técnicas de ventas Consultora Seevex
- Curso Diseño Grafico Computacional. Consultora Caem.
- **Curso de Ventas**, Depto. Construcción: New Holland, Kobelco: Ventas de Maquinaria Construcción y sus Repuestos, Catálogos Electrónicos, Partes y Piezas: Marcas New Holland, Kobelco. CNH (Compañía New Holland, Ex maquinaria Ford, Fiatallis). Sigdotek.
- **Curso de Ventas**, Depto. Transporte: Camión IVECO: Ventas de Repuesto, Catálogos Electrónicos, Partes y Piezas. Sigdotek.
- **Curso Mecánica Básica**: John Deere, Bell, Tecfor, Motores Cummins, Deutz, etc. Master Diesel.
- **Curso de Ventas Profesionales**, consultora Proase, Pesamatic.
- **Curso Aplicación de Técnicas para el proceso de Negociación**.  
Universidad Finis Terrae, Kaufmann.
- **Curso Operador Maquinaria** Plataformas Trabajos en Altura (PTA),  
Alo Training.

## ALGUNOS PROYECTOS VENDIDOS:

- Conversión de tres ensacadoras Mecánicas a Automáticas, con sistema Neumáticos Pistón Doble Efecto y Visor Controlador. Fertilizante.  
**Servicios Portuarios Reloncavi - Iansa.**
- Ventas de Bascula V10 en 10Mts., en Fe al carbono con módulos transportable.  
**Vertedero Municipalidad de Pucón, Constructora Melirayén.**
- Venta y puesta en marcha de báscula por eje pesaje dinámico.  
**Forestal Tulsa.**
- Venta Pesometro **Siemens**, **Portuaria Cabo Froward planta Bocamina.**
- Venta y entrega Camión Marca Renault Modelo. Kerax 6x4  
**Áridos Arauco, cliente Don Eduardo Alvear.**
- **Venta y entrega de Camión Marca JAC 1132, 10Ton.**  
**Transporte y Logística Avanti.**
- **Venta de Remolques y Semirremolques. Instalaciones Hector Rubio Ltda.**  
**Ingeniería y servicios San Ignacio Ltda.**

**Amplia Cartera de Clientes a Nivel Industria: Empresas de Maquinarias (Mov. de Tierra), Constructoras, Forestales, Transportistas, Pesqueras, Conserveras, Plantas de áridos, etc. de toda la VIII y IX Región.**

**Álvaro Rodrigo Neira Peñailillo**

**14.273.343-9**

**Concepción, 2013**

## **CERTIFICADO**

Certifico que el señor Alvaro Neira Peñailillo, RUT 14.273.343-9 trabajó en esta empresa como vendedor a terreno de repuestos para maquinaria pesada y camiones, en las marcas representadas por Sigdotek S.A. Durante su permanencia, el señor Neira mostró ser una persona de gran dedicación y entrega, con una clara orientación al logro de objetivos comerciales y espíritu de servicio al cliente. Su trabajo se desempeñó principalmente en terreno, lo que permitió ampliar el mercado objetivo de cada una de las marcas.



Ronald Ruf Wilkomirsky  
Gerente Zona Sur

**SIGDOTEK S.A.**

**Concepción, noviembre de 2006**

## Hidroval Ltda.

### CARTA DE RECOMENDACIÓN

Nombre completo del solicitante: ALVARO NEIRA PEÑAHILLO  
Número de Seguro Social: 14.273.343-9 Fecha de operación año 2004, 2005

**Persona que recomienda:**

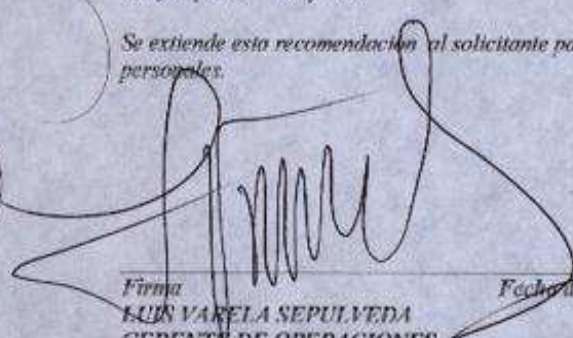
Nombre: Luis Humberto Varela Sepulveda  
Puesto que ocupa: gerente de Operaciones  
Institución: Hidroval Ltda.  
Dirección: Diago Duble Urrutia 8710 Villa acero Hualpen  
Teléfono: 41-2940329 Correo Electrónico: TecnicaHidroval@vir.net

#### INSTRUCCIONES A LA PERSONA QUE RECOMIENDA

Favor de darnos una evaluación del solicitante tomando en consideración los elementos enumerados a continuación. Cualquier información que usted nos provea se considerará estrictamente confidencial.

2. ¿En qué capacidad lo conoce? Desarrollo trabajos de vendedor técnico de repuestos de maquinaria, filtros, sistemas hidráulicos.
3. ¿Cómo evalúa usted la capacidad del candidato para dominar material analítico conceptual? Muy superior. Apto conceptualización y desenvolvimiento en terreno Alto.
4. ¿Cómo evalúa usted la capacidad del candidato para asumir responsabilidad? Muy superior. Con capacidad Superior, muy responsable.
5. ¿Cómo evalúa usted la motivación y disposición del candidato para lograr sus metas? Muy superior. Muy Alta.

Se extiende esta recomendación al solicitante para ser usada en presentaciones curriculares personales.

Firma:   
**LUIS VARELA SEPULVEDA**  
**GERENTE DE OPERACIONES**  
**HIDROVAL LTDA**

Fecha: dic, 20 de 2006

**HIDROVAL LTDA.**  
Suc. Carrasco Hermosilla  
RUT 17.863.100-8