

RESUMEN

Ingeniero Mecánico, nivel de inglés avanzado y alemán básico, con experiencia en rubros industriales, mineros y ambientales, tanto en consultoría, desarrollo de proyectos, desarrollo de productos, etc. Persona integradora de sistemas, creativo al abordar análisis, evaluación y optimización de soluciones, con buenas relaciones interpersonales para realizar gestión e implementación de planes y programas. Trabajo eficaz en equipo, demostrando un compromiso ético con las personas y el medio ambiente. Con conocimientos en diversos rubros, lo que me permite enfocar un negocio desde diferentes ángulos, tanto desde lo económico como lo técnico. Muy buena disposición al aprendizaje, alta dedicación al trabajo para el cumplimiento de objetivos y una rápida capacidad de integración a diferentes ambientes de trabajo.

Educación

Ingeniero de Ejecución Mecánico.
Universidad de Santiago de Chile, 2001.
Práctica Empresarial: Ingeniero Mecánico en práctica en Hyundai Chile – Automotores Gildemeister, Departamento de Post-venta, Garantías y Mantención.

Experiencia Laboral

	Proyecto Independiente <i>Ingeniero Mecánico y Proyectos</i>	Chile
2015-	Realicé gestiones para la elaboración de proyectos de eficiencia energética, tanto para Aire Acondicionado, climatización, ahorro de agua, sistemas solares fotovoltaicos y térmicos. Contactando a empresas y clientes para la elaboración de los sistemas y/o ofertando producto y presupuestoss.	
2015	Recal Ltda <i>Jefe Técnico-Comercial</i> Responsable de la coordinación, supervisión, seguimiento y control de la operación técnica de la compañía en cuanto a soporte y asistencia técnica a clientes y a trabajadores. Soporte técnico permanente y oportuno al área Comercial, Ventas y Marketing. Visitas periódicas y mantener una permanente y fluida relación con proyectistas, oficinas de ingeniería especificadores de productos, toda persona que sugiera o proyecte en torno a productos Recal. Apoyar la especificación de productos Recal, capacitar como resolver dudas o inquietudes técnicas. Mantener una fluida relación técnica con los proveedores de la empresa. Estudiar, sugerir, opinar, buscar y determinar en cuanto a la factibilidad de nuevos productos a comercializar por la empresa. Participar de su búsqueda, determinación de proveedores, análisis de productos, comparaciones, factibilidad y condiciones comerciales.	Chile
2012-2014	GREENTEK LTDA <i>Encargado de proyectos</i> Responsable por el cumplimiento de los proyectos que se generan en la empresa para el sector calefacción y agua caliente sanitaria por medio de energía solar, eléctrica, etc. Otras funciones son el manejo de los productos tanto a nivel de los proveedores como a nivel de la fuerza de ventas. Capacitación de los productos a clientes y fuerza de venta. Generación de material técnico para apoyo a vendedores. Búsqueda de nuevos productos innovadores y evaluación de los mismos en el mercado. Apoyo en generación de material para página web, etc. Relación con proveedores internacionales para lograr precios competitivos y cooperación mutua, entre otras.	Chile

2010-2012	Mixer (Chile) Ltda. <i>Ingeniero de Ventas</i> Encargado de gestionar la venta de equipos y maquinaria para la minería atendiendo y solucionando los problemas que presentan los clientes. Explorando el mercado para poder abrir nuevos mercados respecto de clientes y ampliarlos al ámbito industrial. Desarrollando nuevos productos y dándolos a conocer a los clientes como CODELCO, Collahuasi, etc. Búsqueda de nuevos proveedores tanto en forma local como en el extranjero, realizando estudios de mercado y costo. Apoyo en la generación de material técnico por medio de traducción de documentos y de intérprete para con los proveedores extranjeros que vienen a la oficina.	Chile
2007-2009	Koslan S.A <i>Jefe de Producto</i> Encargado del costeo de los productos de la compañía con los proveedores tanto nacionales como internacionales, elaboración de precios de venta de los productos, analiza la competencia y el mercado para la determinación de mejoras en las ventas, determina los márgenes de los productos a vender. Genera nuevos productos a ser comercializados y promueve lanzamientos con clientes. Gestiona nuevas áreas de negocio que puedan interesar a la empresa. Asiste en la elaboración de planes de Marketing por medio de apoyo técnico y generación de material. Se preocupa de la capacitación técnica de los vendedores. Entrega apoyo técnico a los vendedores al momento de generarse una venta entre otras funciones.	Chile
2006-2007	Golder Associates S.A. <i>Ingeniero de Proyectos</i> Asiste en proyectos relacionados con los Sistemas de Tratamiento de Residuos Industriales (RILES) para empresas del sector vitivinícola y agrícola. Diseña y planifica equipos y procedimientos a utilizar en la implementación de los sistemas de tratamiento. Asiste en la tramitación de los proyectos para ser presentados a la autoridad ambiental CONAMA, por medio de Declaraciones de Impacto Ambiental.	Chile
2005 - 2006	SK Ecología S.A. <i>Ingeniero Mecánico</i> Trabajó en el área de Energías Renovables, para evaluar, diseñar, instalar y mantener sistemas solares para el calentamiento de agua sanitaria para industrias y viviendas particulares. Realizó trámites de internación de productos y de logística. Se desempeñó además, en la comercialización y aplicación de productos para el control de derrames.	Chile
2002-2004	COBRACO <i>Socio Fundador</i> Desarrollo de proyecto de importación y venta de repuestos y partes para motores diesel en empresas del rubro minería y movimiento de tierra. Gestionó cartera de clientes tanto en Santiago como en regiones y realizó visitas técnicas para ofrecer sus productos.	Chile

SEMINARIOS Y CURSOS DE CAPACITACIÓN

- Curso de capacitación Energía Solar, noviembre 2008, CAMCHAL.
- Curso de capacitación Variadores de Frecuencia, Octubre 2008, FABELEC
- Curso de capacitación Excel avanzado, Julio 2008, SONDA.
- Simposio de Energías Renovables, Agosto de 2001 CEPAL.
- Conferencia de Gas en Chile, Septiembre 2001, Casa Piedra.
- Seminario de Eficiencia Energética, Abril de 2005, Hotel Galerías.
- Curso de Orientación en Prevención de Riesgo (OPR), Mayo 2005, Mutual de Seguridad.
- Simposio Internacional de Energías, UTFSM, Mayo 2005, Hotel Crown Plaza.
- Simposio Tecnológico Chileno Alemán- Geotermia y Energía Solar, Mayo 2005, Hotel Crown Plaza.
- Expo Agua & Ambiente, Mayo 2005, Estación Mapocho.
- Expo-Alemania, Espacio Riesco, 2006.
- Curso de Energía Solar, Universidad Técnica Federico Santa María, Valparaíso, 2005

OTROS CONOCIMIENTOS

- Manejo de AUTOCAD.
- MS Office (Incluye Mindmanager y MS Project a nivel usuario)
- Procesadores de Imágenes y diseño de marketing: Photoshop, Adobe Illustrator, Flash, Macromedia MX

IDIOMAS

- Inglés Fluido (Hablado, Escrito y Oral) Estudios en Instituto Chileno-Norteamericano.
- Español Lengua Materna
- Alemán Básico. Estudios en Instituto Goethe.