

Eric Gonzalo Osorio Hernández

INFORMACIÓN PERSONAL

Rut: 13.693.688-3.

Celular: 91362695.

E-mail: ericosorioh@gmail.com

Edad: 34 años, (25 abril de 1979).

Dirección: Andacollo 278 – La Reina.

Licencia de Conducir: Clase B y C.

RESUMEN DE CALIFICACIONES

Ingeniero Ejecución Industrial, Universidad Tecnológica Metropolitana, 5 años de experiencia empresas de ingeniería relacionadas con proyectos industriales integrales en las áreas comercial, procesos y producción.

- Versatilidad en el desarrollo de soluciones tecnológicas en distintas áreas industriales.
- Facilidad y empatía en el trabajo con distintos grupos de personas.
- Habilidad en el uso y aprendizaje de diversos software de trabajo.
- Conocer procesos de ventas y asesorar consultivamente a potenciales clientes.
- Experiencia y conocimiento en el desarrollo de trabajo bajo estándares de gestión de calidad.
- Gestión comercial de cartera de clientes en forma proactiva.
- Cumplimiento de los objetivos de desarrollo, captura, gestión y fidelización de clientes asignados.

AREAS DE INTERES

COMERCIAL CONSULTIVA, INGENIERIA DE PROCESOS JUNIOR, ADQUISICIONES.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Noviembre 2012 – Octubre 2013.

PYERIC Soluciones y Servicios. Estructuras Metálicas.

- Estudio y propuestas para soluciones de estructuras metálicas, metalmecánicas y cierres seguridad.
- Evaluación y estudio de mercado de nuevos productos a comercializar.
- Fidelización de clientes cautivos y prospección para expansión de cartera.
- Desarrollo y planificación de metas para proyección de corto y largo plazo.
- Coordinación y organización adquisición de insumos y productos.

Abril 2011 – Octubre 2012.

C.C.A.F. 18 de Septiembre. Ejecutivo de Negocios Empresas – Afiliación – Crédito.

- Difusión de C.C.A.F de acuerdo estándares de gestión.
- Prospección y Afiliación de nuevas empresas. Firma Contrato con representante legal de empresa y firma de 50% más uno de los trabajadores de empresa.
- Montar y participar de planes de acción comercial para abrir nuevos negocios.
- Sostener reuniones con potenciales clientes para detectar necesidades que hicieran posible el cierre de la negociación.
- Investigación y análisis de mercado para determinar ventajas competitivas de C.C.A.F.
- Asesorar consultivamente beneficios entregados por la institución a empresas.

Marzo 2010 – Marzo 2011.

C.C.A.F. Gabriela Mistral. Ejecutivo de Fidelización - Gestor de Negocios Empresas.

- Gestión Comercial de cartera de empresas afiliadas a C.C.A.F.
- Asegurar cartera de clientes con el fin de maximizar rentabilidad y evitar fuga.
- Conocer procesos de servicios y asesorar consultivamente a clientes.
- Procesar ágilmente requerimientos cumpliendo con los estándares de gestión de clientes y C.C.A.F.
- Investigación y análisis de mercado para determinar ventajas competitivas de C.C.A.F.
- Afiliación e incorporación de nuevas empresas. Firma Contrato con representante legal de empresa y firma de 50% más uno de los trabajadores de empresa.

Mayo 2007 – Junio 2009.

ARMAQSUBIRI S.A. Ingeniero de Procesos - Ejecutivo de Ventas y Servicios - Productos Construcción e Industria Minera.

- Gestión comercial de clientes, fidelización y optimización de rendimiento de cartera asignada.
- Dominio técnico y funcional de equipos a comercializar.
- Coordinación y dirección procesos de producción de maquinarias para “Ingenieros, Técnicos y Operarios”.
- Elaboración manual proceso de operaciones comerciales.
- Estudios de cubicación para proyectos de minería, consultoría y construcción inmobiliaria.
- Programación y coordinación de servicios.
- Servicio post venta y asesorías técnicas.
- Dominio sistema de gestión MRP “Faxwin”.
- Evaluación comercial de clientes “Dicom - Equifax”.
- Elaboración informes de ventas y arriendo a Gerencia “Cristal Report”.
- Capacitación equipo de ventas: modulación, procesos y servicios.
- Viajes de negocios a regiones (V – VI – VII – VIII – IX – XIV – X).
- Práctica profesional, calificación obtenida seis coma cero (6.0)

2009.

Trabajo de Titulación, Universidad Tecnológica Metropolitana.

- Título: **Análisis de Prefactibilidad Económica y Legal para la Comercialización del Cigarrillo Electrónico en el Mercado Nacional.**

FORMACION ACADEMICA

2004-2007.

Ingeniería de Ejecución Industrial, Universidad Tecnológica Metropolitana. Titulado.

2000-2003.

Ingeniería Mecánica, Universidad Tecnológica Metropolitana.

CONOCIMIENTOS INFORMATICOS

- Project. Gestión de Calidad. Bizagi, Visio, Enterprise Architect. Word, Excel VBA, Power Point.

CURSOS

Diciembre 2010

- Curso de SISTEMA DE GESTION DE CALIDAD ISO 9001:2008. **Universidad Tecnológica Metropolitana.**

Abril 2012

- **TECNICAS DE NEGOCIACION Y CIERRE. Incap.**

IDIOMAS

Diciembre 2011

- CERTIFICADO BECA DE INGLES CORFO 2011 para profesionales de Servicios Globales.
Reporte de puntaje oficial 645 Nivel de Trabajo Básico. Duoc UC