

Gustavo Orta Oronoz.
Ingeniero Civil Industrial
40 años (25-01-1978), Casado
+56949047735
Sara del Campo 535, Santiago Centro
ortagustavo@hotmail.com
RUT. 25.678.213-8

DESCRIPCION PROFESIONAL.

Ingeniero Civil Industrial, con 8 años de experiencia en el área comercial, ventas en campo y aplicaciones técnicas, Presentaciones Comerciales, desempeñándome en el campo de manejo de aire, filtración de combustibles gas-líquido y equipos rotativos. Además cuento con 3 años de experiencia en Logística de Almacén y Despacho.

Fortalezas Personales:

- Excelentes habilidades de comunicación
- Apasionado por los valores y productos de la empresa.
- Orientado en la negociación basada en valores.
- Capaz de trabajar independiente con altos niveles de automotivación.
- Valorador de las necesidades del cliente.

EXPERIENCIA LABORAL

4-2017 / Actual Fastenal Chile SPA (www.fastenal.com)

Empresa Líder en suministros industriales y sujetadores. Especialista de Cuenta. Desarrollo, mantenimiento y asesoría de cuentas de clientes Industriales. Analizar las expectativas y necesidades del cliente de manera de traducirlas en soluciones y mejoras a través del óptimo servicio al cliente. Suministro, Gestión de Stock e Inventario, Despacho, Facturación, Cobranza.

3-2017- Actual LATAM Business Development (www.bnamicas.com)

Empresa Líder en LATAM dedicada al Business Intelligence

Presentaciones Comerciales Técnicas, Promoción, Ventas, Asesoría Técnica, Mercadeo.

Desarrollo de Nuevos clientes a nivel global

Investigación de Perfiles de empresas y clientes para la promoción de servicios de Inteligencia de Negocios
Área Ventas, Ejecutivo de Cuentas, Chile

3-2011 / 2-2017 (5 años, 11 meses) Ing. de Ventas. Oterca Maquinarias, C. A. (www.oterca.com)

Empresa Dedicada al suministros para el sector Petrolero y Generación de Energía.

Presentaciones Comerciales Técnicas, Promoción, Ventas, Asesoría Técnica, Mercadeo.

Especialista en Sistemas de Filtración de Aire para: laboratorios, clínicas, turbinas de generación eléctrica, edificios comerciales, Sector de Alimentos.

Filtración de Fluidos, Compresores de Aire Centrífugos. Bombas Centrifugas.

Presupuesto Anual Promedio 1.500.000,00 \$.

Metas Alcanzadas. Aumento del ingreso bruto en 12% por la introducción de nuevos productos en sistemas de filtración en el 2016. Superación del forecast 2015 en la región central en 15%. Incremento de las unidades vendidas de filtros de aire en el 2014 en 32%, en la región central. Ampliación de la cartera de clientes en 10%.

Área Ventas, Ejecutivo de Cuentas, Venezuela

01-2008 / 04-2010 (2 años, 3 meses) Ing. de Ventas, Corporación Zenith, C.A

Promoción, Ventas, Asesoría Técnica, Mercadeo, de servicios, aplicaciones y Proyectos industriales.

Presupuesto Anual Promedio 500.000,00 \$

Metas Alcanzadas. Incremento en el forecast en 14% en el 2009. Aumento en la participación en el mercado en 10% en el 2010.

Área Ventas, Ejecutivo de Cuentas en industria Construcción, Venezuela

06-2005 / 11-2007 (2 años, 5 meses) Supervisor de Almacén, 3M de Venezuela (www.3m.com.ve)
Coordinar y Organizar actividades relacionadas con el Departamento de Almacén y Despacho, tales como: coordinación de despachos diarios, rutas, control de inventarios, coordinación de Exportaciones, recepción y control de importaciones, Personal a cargo: 20 personas.
Metas Alcanzadas. Implementación del sistema de almacenes virtuales para los clientes automotrices.
Área Logística, Supervisor en industria Manufactura, Venezuela

10-2004 / 06-2005 (8 meses) Coordinador de Logística, DecoGlass (www.decoglass.com)
Supervisar y Coordinar producción, Control de inventarios, Despacho de Productos. Personal a cargo: 10 personas.
Área Ingeniería, Joven Profesional / Trainee en industria Plásticos, Venezuela

ESTUDIOS

2003. Ingeniero Industrial. Universidad de Carabobo. Venezuela
Universitario Graduado
2004. Diplomado en Gerencia. Universidad de Carabobo. Venezuela

CONOCIMIENTOS

IDIOMAS

INGLÉS: Oral Avanzado, Escrito Avanzado

INFORMÁTICA

Microsoft OFFICE: Manejo Intermedio
SOFTWARE DE GESTIÓN: Manejo Básico
AS400, Software para Control de Inventarios
JW Edwards, Software para Control de Inventarios

CURSOS Y SEMINARIOS.

Microsoft Excel Avanzado (16Hrs), Fundametal, Valencia, VE (2015)
Curso de Ventas Hilliard (24Hrs), Elmira, NY. USA (2014)
Curso de Negociación Avanzado Cambridge International (16hrs), Caracas, VE (2014)
Curso de Ventas American Air Filter (40Hrs), Louisville, Kentucky. USA (2012).
Curso Green Belt SixSigma. Formación orientada a la resolución de Problemas de manera sistemática. (2007). 3M de Venezuela C.A
Curso de Inglés Avanzado, KOE de Venezuela. VE (2004)