

JORGE ORLANDO LEGUER GONZALEZ

RUT: 8.218.611-5

Domicilio San Eugenio 990 DP 502, Ñuñoa - Santiago

Teléfono Móvil: (56 9) 32009106

E-mail: jorge.leguer.g@gmail.com

Casado dos Hijos.

Ejecutivo comercial senior, Diplomado en Dirección Comercial y Ventas, con más de 15 años experiencia en ventas y dirección de equipos de ventas

Con buen manejo de relaciones interpersonales, trabajo en equipo y clara orientación al logro y cumplimiento de objetivos.

EXPERIENCIA EN VENTAS INDUSTRIALES

KAM AREA INDUSTRIAL BETAPAIN 2019- Abril 2020

Asesoría Comercial, ventas técnicas proyectos Revestimientos Industriales.

Captación y Mantención Cuentas Claves, creación de distribuidores regionales y de cobertura nacional, Empresa Sodimac área Venta Empresas.

- Aislación Térmica
- Control Corrosión y Abrasión recuperación estructuras metálicas antiguas nuevas o afectas por corrosión
- Impermeabilización Cubiertas

Industrias Alimentos, Logística, Minería, Transporte, Energía, Sanitario, Metalmecánico, Acuícola, Astilleros, Ingeniería, Servicios, Públicas, Retail, Industrial-Comercial en general.

KAM MINERIA RPI CHILE 2018

Ejecutivo comercial cuentas claves y negocios de proyectos Industriales

Áreas Minería, Construcción, Sanitario, Obras Civiles, Comercial. Ventas y Servicios de Arriendo de Maquinaria, Fitting y piezas especiales, de HDPE, y Acero Carbono.

JEFE VENTAS INDUSTRIALES METALLEG LTDA. 2015 – diciembre 2017

Proveedor y asesor de ventas y negocios en soluciones de abastecimiento integral.

Venta de Proyectos puentes grúa, mini centrales hidroeléctricas, estructuras relacionadas, representa marcas extranjeras. Clientes empresas de Ingeniería y Montajes.

Muebles Clínicos acero inoxidable clientes sector Salud y Gastronomía.

JEFE VENTAS Y VENTA PROYECTOS FELMAT S.A. 2014-2015

Proveedor ventas servicios y productos metalmecánica para construcción y equipos para mini centrales Hidroeléctricas- puentes grúa- uniones mecánicas para tuberías de acero.

Atención comercial empresas de Ingeniería, construcción y montajes, gestión de proyectos en sus diferentes etapas

JEFE DE VENTAS KRAH AMERICA LATINA S.A. 2012 – 2014

Chile-Perú-Ecuador-Bolivia-Colombia (*continuidad laboral de Tubexa S.A.*)

Fábrica de Tubos de Polietileno HDPE pared Sólida y Grandes Diámetros

Supervisión vendedores y administración ventas, venta proyectos de Energía y Minería Clientes empresas de Ingeniería, construcción y montajes.

JEFE VENTAS INTERNACIONALES TUBEXA S.A 2010 – 2012

Fabrica tuberías de acero carbono y revestimientos en transporte de fluidos. (Perú, Ecuador, Bolivia y Colombia)

ANTECEDENTES ACADEMICOS

- Universidad Austral de Chile Ingeniería Forestal (Incompleto)
- Universidad de Chile Licenciatura Historia y Geografía (Incompleto)
- Titulado Oficial Policial Policía de Investigaciones de Chile Bachillerato (1981 - 1983). Mención Delitos Económicos y Tributarios
- Diplomado en Dirección Comercial y Ventas Universidad Del Desarrollo (2013)
- Key Account Management Universidad de Chile, Facultad de Negocios (2018)

CURSOS – SEMINARIOS

- Capacitación Industria Metalmecánica mención equipamiento para Mini Centrales Hidroeléctricas Italia (2015)
- Nueva cultura de ventas, método SPIN Alumno, Relator y Monitor. LCC Chile, 2004
- Administración General de Empresas, INACAP 2002
- Excel. INACAP, 2000 –
- Supervisión de Ventas y Marketing estratégico y Operativo Chileduc (1991)

USUARIO: Microsoft Office/Outlook, Usuario Lotus Notes – SAP ERP y CRM

OTROS ANTECEDENTES

Movilización Propia 2018, licencia de conducir Clase B al día.