
LUIS BARRIA RAMIREZ



LUIS.BARRIA@USACH.CL



+56 9 3371 5858



LUIS BARRIA RAMIREZ

OBJETIVO

Busco integrarme a una organización, donde pueda aportar las experiencias y conocimientos laborales ya adquiridos en el transcurso de estos años, en el área industrial.

Demostrando en cada una de mis tareas, compromiso, proactividad, tenacidad y eficiencia con las responsabilidades asignadas a mi cargo y a los equipos donde he participado.

EXPERIENCIA

SAVI SPA

Febrero 2020 – A la fecha

Durante el año 2020 el profesional se dedica a la consultoría de selección y dimensionamiento de válvulas de control e instrumentación industrial, trabajando con pequeñas empresas de ingeniería y suministro de equipos industriales.

ENDRESS HAUSER

Marzo 2019 – enero 2020

El año 2019 el profesional toma un nuevo desafío, jefe de ventas para la zona norte en Endress Hauser (geográficamente desde Arica hasta Rancagua, sector minería), a cargo de un grupo de 9 personas (entre vendedores externo e internos, supervisión en terreno, principal objetivo mantener el *engaged* en el equipo), sus principales funciones: plan de trabajo zonal (plan de visitas, plan de cuentas, segmentación de cuentas, aumento de base instalada y ganar cuota de mercado, cumplimiento target mensual etc.) pronóstico de ventas (por vendedor y cuentas, ventas de proyectos, ventas de MRO y ventas de servicios), pronóstico de facturación (*backlog*) análisis de precios (márgenes, descuentos y utilidad), presupuesto de costos y gastos; manejo de garantías y reclamos.

SAMSON CONTROLS SA

Agosto 2010 – febrero 2019

El año 2010, el profesional inició las labores ocupando el cargo de ingeniero de servicios, desempeñando diagnóstico, reparación, mantenimiento y supervisión de montaje de válvulas de control, a mediados del 2012 tomó el cargo de jefe del departamento de servicios, el nuevo cargo implica el desarrollo de planes de mantenimiento programada y atención de base instalada, así como desarrollo de planes de venta de servicios adicionales y soporte a clientes nuevos,

En el año 2016 se inicia la apertura de una nueva sucursal en Antofagasta, tomó el cargo de Jefe de Sucursal para las regiones de Arica-Parinacota, Tarapacá y Antofagasta, responsable de la gestión administrativa (coordinación y supervisión de la operación de la oficina en toda la parte administrativa y contable) y comercial (desarrollo de negocios con nuevos clientes (importancia máxima), promoción y venta de productos, registro de proveedores, retención de clientes existentes mediante adecuada gestión de soporte de ventas) reportando a la gerencia general.

ENDRESS HAUSER

Enero 2010 – junio 2010

El año del 2010, inició una práctica profesional en el departamento de servicio técnico, donde adquirió conocimientos de instrumentación industrial (Flujo, Nivel, Temperatura, Presión, y Análisis de líquido) comunicaciones industriales (Profibus, Hart y FF).

MANEJO DE SOFTWARE

ERP, FLEXLINE
ERP, SBO
CRM, SALES FORCE
FDT, PACTWARE
FDT, TROVIS VIEW
FDT, FIELD CARE
VALVE SIZING
OFFICE
LOTUS NOTE
OUTLOOK

EDUCACION

MASTER BUSINESS ADMINISTRATION

Universidad Andres Bello; 2018- En curso

INGENIERIA (E) INDUSTRIAL

Universidad de Santiago de Chile; 2011- 2014

TECNOLOGO EN AUTOMATIZACIÓN INDUSTRIAL

Universidad de Santiago de Chile; 2007- 2010

CURSOS

CURSOS DE VALVULAS DE CONTROL

Frankfurt Alemania, 2011

CURSOS DE POSICIONADORES

Frankfurt Alemania, 2012

CURSOS DE VALVULAS CRIOGENICAS

Frankfurt Alemania, 2013

RELATOR CURSOS DE VALVULAS CONTROL

Compañías Petroamazonas, Petroecuador, Energepetrol
Ecuador, 2014

RELATOR CURSOS DE VALVULAS CONTROL

Compañías Steamcontrol, Controval
Colombia, 2015

CURSOS DE MEDICIÓN Y DETECCIÓN DE NIVEL

Endress Hauser, Chile, 2019

CURSOS DE MEDICIÓN DE PRESIÓN Y FLUJO

Endress Hauser, Chile, 2019

PROFESOR AYUDANTE, TERMOFLUIDOS

Carreras Automatización industrial, Construcción, Mantenimiento
Usach, 2008-2010

ANTECEDENTES PERSONALES

Cedula de identidad
(16.841.103.0)
Fecha de nacimiento
(04 de octubre del 1988)
Nacionalidad
(chilena)
Estado Civil
(Soltero)



PRINCIPALES HITOS

JEFE DE VENTAS ZONA NORTE - MARZO DEL 2019 A ENERO DEL 2020

- Planes de cuentas, con objetivos anuales, aumento de la participación del mercado.
- Plan de visitas relacionados con el plan de cuentas.
- Plan de PBT (Profit Before Tax), confección por margen, descuento, precio e ingreso de órdenes de compra.
- Pronostico de ventas con asertividad promedio del 95%.
- Contrato de mantención con importantes cuentas del sector minero.
- Contrato de calibración y contrastación de flujo con importantes empresas del sector químico y minero.
- Ampliación y uso de contratos marcos de productos.
- Análisis de representantes de ventas y representantes de servicios.

JEFE ZONA NORTE - JULIO DEL 2016 A FEBRERO DEL 2019

- Análisis de la participación de la empresa en el mercado (Zona Norte).
- Análisis de la competencia.
- Análisis de costos de productos y servicios.
- Nueva implementación de trabajo en: Preparación de visitas, continuidad de las visitas y cierre de negocios.
- Instalación de sucursal en Antofagasta.
- Certificación de taller de la sucursal de Antofagasta en organismos públicos y privados.
- Manejo de los activos y pasivos del centro de costo sucursal Antofagasta.
- Aumento de la cartera de clientes.
- Contrato de mantención por 24 meses -Planta de Explosivos
- Apoyo a la Universidad de Antofagasta en Planta Piloto para estudios de Sales Fundidas en aplicaciones de Plantas Solares.
- Apoyo comercial y técnico a distribuidores locales.
- Venta y desarrollo de nuevas aplicaciones en el control de Celdas de Flotación – Minería Metálica
- Venta de soluciones para el manejo de cenizas – Plantas Termoeléctricas.
- Venta de nuevas tecnologías con materiales especiales (ZrO₂, Al₂O₃) – Plantas de Litio
- Venta de actualización de equipos obsoletos – Planta de Explosivos
- Venta de equipos especiales en Plantas de Sales Fundidas – Planta de Molibdeno
- Venta de equipos especiales en Plantas de Ácido –Plantas Fundiciones y Plantas Productoras de Ácido Sulfúrico.
- Venta de equipos especiales en manejo de Agua de Mar- Minería Metálica y Desalinizadoras.





JEFE SERVICIOS Y OPERACIONES - AGOSTO DEL 2012 A JULIO DEL 2016

- Nueva implementación de trabajo en: Bodega de materiales, reposición de stock, inventarios, auditorias y coordinación logísticas con transportes locales e internacionales.
- Nueva implementación de trabajo en: Venta de Servicios (Comisionamiento, Capacitaciones, Llamados de emergencias, Mantenciones predictivas, Manejo de Garantías y Planificación de repuestos), la nueva forma de trabajo se estandarizo en otras filiales.
- Optimización del tiempo de producción en ensamble de válvulas de control.
- Cierre de diversos contratos de mantención:
 - Contrato de servicios- Industria de Gas en Colombia.
 - Contrato de servicios- Industria de Petróleo en Ecuador.
 - Contrato de servicios locales -Industrias de Alimentos y Bebidas, Pulpa y Papel, Química, Gases, Fundición y Flotación.
- Creación de aplicación mediante Excel, para administrar las bases instaladas de los clientes. Aplicación intuitiva que optimizo el tiempo de preparación de los servicios y optimizo el tiempo de los vendedores en ventas por reposición de equipos.

INGENIERO DE SERVICIOS - AGOSTO DEL 2010 A AGOSTO DEL 2012

- Ensamble, calibración y certificación de válvulas de control.
- Reparación de equipos en taller.
- Supervisor y ejecutor de servicios en terreno.
- Ventas de servicios.
- Implementación de taller de posicionadores para Latinoamérica.
- Especialista de posicionadores.

