

## **SIXTO MANRIQUEZ MAULEN**

Ingeniero Comercial  
Cónsul Domingo Pacull 1614  
San Miguel, Santiago  
Dos hijos  
Celular +56992892502  
[vivar1145@gmail.com](mailto:vivar1145@gmail.com)

Mis metas contemplan tener éxito con las habilidades que poseo que se han generado a través de mi experiencia laboral en áreas tales como comercial, ventas, servicio al cliente, gestión comercial, liderazgo de equipos; orientados a segmentos minero, industrial, proyectos, construcción tanto residencial como comercial, automotriz, retail, grandes superficies, empresas de generación de energía. Basado en virtudes como la determinación, dedicación y disciplina en todas las actividades comerciales desarrolladas habitualmente.

### **Desde 2017 al 2018**

#### **Ingeniero de Producto**

#### **Mauricio Hochschild Ingeniería y servicios**

Coordine y me desarrolle como ingeniero de producto para atender flota, en particular lo relativo a palas eléctricas de cables canal minería, estando a cargo de colaborar en la disponibilidad de los equipos desde la perspectiva de su ocupación dentro de la flota dando énfasis a lo relativo a la unidad de negocios de compresores de estos equipos, manejando los stocks de repuestos de las unidades de compresión tanto en marcas Gardner Denver, Ingersoll Rand y Cameron apoyando en el cumplimiento de los procesos, la disponibilidad de los equipos mayores como palas, perforadoras y equipos de apoyo; tanto con el cliente mandante Compañía Minera Doña Inés de Collahuasi y Bhp Cerro Colorado como con nuestros colaboradores, cabe señalar que nuestro ámbito era todos los servicios asociados. Se elaboran informes a partir del trabajo en terreno (Inventarios de suministros críticos) y gracias a eso, una serie de proyecciones que miden el negocio indicador de compras de reposición. Apoyando a través de estos inventarios críticos las acciones para la toma de decisiones en la disponibilidad de los equipos de producción y en menor medida de operaciones mina.

Trabajo es en terreno, el principal logro en Collahuasi haber incorporado a través de gestión con la superintendencia y confiabilidad, la incorporación de la pala eléctrica Cat 7495 a la flota que se gestionaba.

Además, otras líneas de negocios dentro que se posee MHIS, estaba lo referido a las bombas Wernert, enfocadas principalmente para líneas que transportan ácido, líquidos corrosivos e impulsión de agua de mar. Siendo los principales clientes las generadoras de energía de la Mejillones y Tocopilla, como también clientes mineros como Fundición Altonorte y Fundición Chuquibambilla de Codelco.

Principal logro incorporar a la central Kelar dentro de la base de clientes de bombas para líquidos corrosivos para impulsar agua salada.

## **2014 al 2017**

### **Jefe Zonal Norte 1**

#### **Emasa Comercial SA**

Logré incorporarme con la finalidad de desarrollar y aunar mi experiencia comercial, ventas y servicio al cliente, sobre todo en la II región. Encabecé un equipo conformado por 6 vendedores, colaboradores en la zona de trabajo. Lo cual conllevaba dar cobertura a la zona geográfica entre Arica y Antofagasta a través de este equipo de ventas.

El objetivo del cargo implica consolidar la posición de Bosch, automotriz en la zona norte, a través de posicionar a Emasa como distribuidor exclusivo de Bosch automotriz (Baterías, aplicaciones diésel, motores y arranques) para Chile, en grandes superficies, retail y minería. Dentro de las principales actividades figuraban, liderar el equipo de venta de la zona norte, supervisar y visitar a clientes, influir en las metas de la zona como también en los vendedores, a través de mejorar el resultado final de venta, de las distintas líneas de producto, apalancar la meta zonal con la mantención de negocios claves. Atendí todas las zonas industriales señaladas como también lo relativo a generación de energía, esto debido a las soluciones en aplicaciones Diésel que poseíamos.

Además, lidere el equipo comercial de Emasa en la zona, también atendí el contrato de consignación de baterías Bosch con Teck Quebrada Blanca, participe en reuniones con proveedores claves, determiné la licitación para la renovación de esta consignación. Cómo además encabecé las compras de Codelco Norte, sobre todo Chuquicamata y Ramiro Tomic para los motores y arranques Bosch para aplicaciones eléctricos Komatsu lo cual consideré como el principal logro de la gestión. Todo el trabajo se desarrolla fundamentalmente en terreno apoyado de ERP Sale Excelents y plataforma AS400.

## **2012-2013**

### **Encargado de Sistemas y servicios**

#### **Kupfer Hermanos SAIC**

Pertenecí a la división de proyectos tanto industriales DPI (Actual Exanco) basada prospectar negocios de proyectos tipo EPC a través de utilizar los conocimientos y experiencias de las distintas distribuciones para llevarlos a cabo. Por lo tanto, participé en la adjudicación de proyecto tanto industriales, mineros dentro de la I y II región cordillera. Donde el principal caso de éxito fue que logré incorporar a (DPI) en el ámbito industrial de generación de energía ubicada en la II región con clientes Engie y Aes Gener adjudicando licitación por sistema contra incendio y su respectiva certificación (FSI). Destaque en dar cobertura a los distintos clientes mineros de la II región cordillera (Zona de Calama) Codelco Norte, SCM el Abra, Minera Gaby, Minera el Tesoro, Minera Esperanza etc. Como también los clientes ubicados en la I región de Tarapacá como Cía. Minera Cerro Colorado, Cía. Minera Teck Quebrada Blanca y Cía. Minera Collahuasi. Por lo que se poseía contrato u orden de compra para la ejecución de uno de los distintos conceptos de negocios tales como TDA (tratamiento de aguas), plantas de potabilización con excepción de riles. SIE (sistemas de integración de equipos) como son los equipos de extracción de gases para los truck shop o como son los sistemas de lanzas para los buzones de descarga del chancado o feeder, otro concepto es FSI manejo y control de fluidos excepto aire negocio más relevante a través de las redes contra incendio y también Electrika respecto a central de control de motores, salas eléctricas y gabinetes eléctricos aplicaciones tanto a media como baja tensión.

**2009-2011**

**Encargado de Administración venta y oficina**  
**SKF Chilena SAIC**

Logré liderar equipo comercial de 15 personas y optimicé cuentas regionales como Codelco Norte Chuquicamata y Radomiro Tomic a través de renovar licitación de suministros para ambas cuentas.

Por último, reorganicé la cuenta global de Bhp minería respecto del poder de compra Pampa norte que incorporaba en ese momento tanto los esfuerzos de Cerro Colorado y Spence.

**2008-2009**

**Responsable comercial**  
**Geotec Boyles Bros S.A.**

Aquí cumplí con estandarizar los servicios ofertados en BHP Escondida ante la multiplicidad de servicios de exploración, por lo cual propuse la meta de ampliar la cartera de clientes a las otras empresas del conglomerado Bhp tanto para Spence como Cerro Colorado por lo cual lideré esta transición de estos potenciales cliente siendo el principal logro ampliar la cartera de clientes.

**2006-2008.**

**Hilti Chile Ltda.**  
**Ejecutivo de Cuentas**

Aquí como principal logro mantuve la cartera de clientes empresas de proyecto en expansión en el canal minería e industrial los cuales actuaban en consorcios o como empresas individuales, destacando obtener oferta de precio por nuevos productos, para Minera Amsa Zaldívar en el proyecto de ampliación del chancado pre harneado ejecutado con Salfa Montajes.

**2000-2006.**

**Tassaroli Chile Ltda.**  
**Ingeniero de Ventas**

La función comprende principalmente gestionar comercialmente las cuentas estratégicas de la empresa basada en una cartera de cliente ubicada en la Antofagasta, Calama con sus respectivos clientes industriales y principalmente Minería.

Mis funciones se centran en canales: Industrial, Minería y empresas proveedoras dedicadas al ámbito acero metal (Maestranzas y metalmecánicas). La gran mayoría de las labores se desempeña en terreno coordinando visitas con cliente mineros y/o empresas colaboradoras de la minería, que ocuparan partes, piezas y componentes de equipo mayor, vale decir bujes, ejes estriados componentes de mandos finales etc.

Como también insumos para producción, como son anillos guías, adaptadores de triconos, adaptadores de aletas, barras de perforación, etc.

Por lo que el principal logro obtenido en esta etapa fue haber participado en licitaciones corporativas para Codelco Norte por sobre todo lo relativo a Codelco Norte Chuquicamata y División Radomiro Tomic para proveer los aceros de perforación para las perforadoras DMH 100 IR (Ingersoll Rand), también posicionar todo lo relativo a comercio electrónico (Ecommerce, Quadrem y Qmarket).

## **EDUCACIÓN**

---

### **INGENIERO COMERCIAL**

1994 2000

Licenciado en Ciencias de la Administración de Empresas.  
Facultad de Economía y Administración.  
Universidad Católica del Norte sede Antofagasta, titulado.

### **MAGISTER EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS**

2009-2010

De la misma facultad en vías de titulación

Conocimientos de ERP tales como sap, salesforce, lotus note y prontoforms.