



Manuel Erices Bravo

Soy comprometido y proactivo; siempre dispuesto a asumir los desafíos y responsabilidades que se presenten con seriedad. Creo en el trabajo en equipo. Quiero aprender todo lo relacionado a mi profesión.

Mis pasiones son: mi familia y la naturaleza.



+56 9 8416 0237



cl.linkedin.com/in/
manuelericesbravo



manuel.erices@gmail.com



Licencia de Conducir Clase B



Manejo de Softwares

Autocad

Etap

Dialux

Knx

Herramientas de Office

Netx

Ingeniero en Electricidad mención Proyectos Eléctricos Instalador Eléctrico Autorizado SEC clase "A"

Con desarrollo en diferentes áreas de la electricidad y en búsqueda de experiencia y desarrollo.

Experiencia: Estudios eléctricos, mediciones de calidad de energía, charlas técnicas, cálculos de iluminación, diseño de mallas a tierra, desarrollo de proyectos, asesorías técnicas, inspecciones y levantamiento de proyectos, presentación de documentación técnica y tramitación SEC, entre otros.

Instelecsa. (www.instelecsa.cl)

2018 - 2020

Jefe área Eficiencia Energética.

Responsable de la atención al mercado inmobiliario, terciario e industrial del país con enfoque a desarrollo de soluciones integrales, con atención al ahorro energético, innovación, soluciones de ingeniería; atención a clientes finales y empresas de ingeniería, instaladores eléctricos y montajistas.

- Abrí del Área, desarrollo de políticas y estructura.
- Desarrollo de Estudios, especificaciones del área

Schaffner S.A. (www.schaffner.cl)

2017 a 2018

Key Account Manager

Responsable de atención al mercado minero del norte del país con enfoque a equipamiento integral, atención de empresas de ingeniería en Santiago y al mercado de los instaladores eléctricos y montajistas.

- Recuperar Amsa a la cartera de clientes
- Mayor captación de clientes con pequeños proyectos de energización y visitas en terreno buscando soluciones integrales.

Pace Technologies SPA. (www.pace-la.com)

2016

Business Account Manager

Responsable de abrir cartera y manejar cuentas mineras e industriales, foco atención a las empresas de Ingeniería.

- Gestioné con Gerdau Aza, para modificación de Filtros de armónicos en líneas del Horno de Inducción.
- Apertura de Cartera con Candelaria, CAP y Salvador para Licitación de Mantenimiento en líneas de Transmisión.

GE International INC. (www.ge.com)

2015 a 2016

Account Manager

Responsable de manejar las cuentas mineras e industriales de la tercera y cuarta región, atención a las empresas de ingeniería de la zona central.



Educación

Inacap Sede Santiago -Renca.

2003-2005 / Ingeniero en Electricidad
mención Proyectos.

2000-2003 / Técnico Universitario en
Electricidad.

Universidad de Santiago

1998 / Ingeniería de Ejecución en
Electricidad (1° y 2° Semestre)
Campus Santiago

La Gratitude Nacional, Salesianos Alameda

1994-1997 / Técnico Electromecánico.
1998 / Titulación.

Instituto Nacional

1192- 1993
Séptimo y Octavo Básico.

Otros

Certificación KNX Básico.
Certificación NETX.



Recomendaciones

Juan Carlos Vercoutere

Empresa: Eaton.

Cargo: Gerente de Marketing.

Contacto: +56 9 5789 6490

Juan Pablo Cabañas

Empresa: ABB.

Cargo: Local Product Group Manager.

Contacto: +56 9 8209 6205

Jose Garnica Correa

Empresa: AECEE SPA.

Cargo: Gerente General.

Contacto: +56 9 6206 1347

- Gestioné la adjudicación de proyecto planta de Relaves de Candelaria, generando el relacionamiento con el cliente y empresa de ingeniería, logrando posicionar a la empresa por sobre la competencia y concretar el negocio.
- Logré acercamientos con empresa AMSA para participación en proyectos estructurales; desarrollando visitas al área de ingeniería, mostrando portafolio de la empresa y logrando la invitación de participar en el proceso de licitación para adjudicación.

Eaton Industries SPA. (www.eaton.com) 2007 a 2015 **Ingeniero de Ventas.**

Responsable de atender la distribución de productos de zona norte (incluyendo ingenierías y clientes finales del sector pequeña y mediana minería en Copiapó, Antofagasta, Calama, Iquique y Arica) e ingenierías en Santiago; funciones de soporte Técnico y preparación de ofertas especiales (proyectos MT y BT).

- Abrí mercado con marcas poco conocidas (Chint-Socomec), a través de la promoción, desarrollo técnico y generación de demanda en clientes finales y canalizados a través de distribuidores. El logro como equipo fue el incremento de ventas a partir de una mayor presencia en el mercado.
- Lideré la implementación de equipamiento destinado a Datacenter (IBM), generando estudio de coordinación de protecciones, logrando satisfacción del cliente al cierre del proyecto.
- Implementé Charlas técnicas de capacitación para Distribuidores de materiales y empresas relacionadas. Realicé Coach a vendedores en la parte técnica y comercial para el desarrollo de negocios.
- Gestioné para mis cuentas procesos de post ventas y control de calidad.

Kersting S.A. (www.kersting.cl) 2005 a 2006 **Jefe de Producción área Tableros Eléctricos.**

- Dirigí los procesos de producción, cotizaciones, control de calidad y post venta del área. Venta de equipamiento.
- Fabricación de Tableros con marcas de procedencia china. Dirigí un equipo de 9 personas.
- Fabricación de equipos para mercado terciario (Hoteles - Centros médicos) y el mercado minero (SS/AA).
- Posicionamiento de productos eléctricos.
- Soporte técnico a certificación de productos.

Duoc UC (www.duoc.cl) 2018-2017-2015-2013 **Docente**

- Docente de asignaturas de: Dibujo de Planos, Proyecto y Montaje Eléctrico, Mantenimiento, Cubicación de Materiales, Maquinas eléctricas, Proyectos de Iluminación, Análisis de Circuitos en CC.
- Responsable de dar contenido para futuros profesionales del área eléctrica.