

# RODRIGO GARCIA

Casado, dos hijas  
9 4251 6501 / 2758 7188  
[rodrigogarcia1964@gmail.com](mailto:rodrigogarcia1964@gmail.com)  
<https://cl.linkedin.com/in/rodrigo-garcia-q>

## RESUMEN

Ejecutivo Senior con inglés avanzado y más de 15 años trabajando en empresas multinacionales en industrias de Minería, Construcción y Energía. Sólida experiencia en diseño y ejecución de planes comerciales, planificación estratégica, negociación y control de presupuestos. Disciplinado, resolutivo y tomador de decisiones, con un estilo de liderazgo que propicia el desarrollo y compromiso de su equipo de trabajo, orientado a resultados y focalizado en satisfacer las necesidades de los clientes mediante ofertas de solución completa con valor agregado.

## EXPERIENCIA PROFESIONAL

### **JANSSEN S.A.**

**2015 - 2017**

Empresa importadora de Equipos de Construcción y Minería

#### **Gerente de After Sales / Post Venta Nacional / Servicio y Repuestos**

- Formé y lideré un equipo de trabajo a nivel nacional para las siete sucursales de la compañía que logró aumentar las ventas de Servicio Técnico en un 24% en un año, a través de una mayor frecuencia de visitas a sucursales y a clientes, junto con la implementación de procesos más ejecutivos dentro del área y con una administración más eficiente de cada negocio.

### **DYNO NOBEL EXPLOSIVOS CHILE LTDA.**

**2014 - 2015**

Empresa fabricante de detonadores para la Minería

#### **Gerente Comercial**

- Desarrollé a un distribuidor nuevo logrando aumentar las ventas de detonadores en un 15%, liderando un equipo de ventas con énfasis en el desarrollo de relaciones de largo plazo con el cliente.

### **FINNING SUD AMERICA**

**2004 - 2013**

Representante de Maquinaria Caterpillar

#### **Gerente de Industria Regional División Energía y Motores**

**2009 - 2013**

Responsable de la unidad de negocio de Energía y Motores con un presupuesto de venta de US\$100MM en equipos y de gastos de US\$4,5MM para Chile, Argentina, Bolivia y Uruguay, reportando al VP de Customer Solutions, a cargo de ocho gerentes de área y un equipo total de cien personas.

- Realicé licitación por la venta de motores-generadores y la construcción de la Planta de Bio-Gas de Generación para el relleno Santa Marta en Santiago, con una venta total de US\$18MM.
- Lideré el proyecto que se adjudicó la venta de motores-generadores y construcción del edificio de Data Center para Entel por US\$5MM.

#### **Gerente de Cuenta Global de Minería**

**2004 - 2008**

Responsable de tres clientes estratégicos mineros, Phelps Dodge (PD), Antofagasta Minerals (AMSA) y Codelco, con un presupuesto de venta de US\$200MM en equipos y repuestos, reportando al VP de Minería, a cargo de las faenas mineras de El Abra, Candelaria, Codelco Norte, Andina, El teniente, Los Pelambres y El Tesoro, con un equipo total de 150 personas y seis reportes directos.

- Renegocié los contratos de mantención de El Abra y Candelaria por tres años más, incrementando la venta de la cuenta PD en un 15% anual.

- Formé un equipo multidisciplinario que trabajó en la licitación completa del proyecto Minera Esperanza de AMSA el cual se ganó, generando una venta por USD 120 MM en equipos.

## **GENERAL MOTORS CHILE S.A.**

**2003 – 2004**

### **Gerente de Ventas de Repuestos**

Responsable de las áreas de ventas, abastecimiento y distribución a nivel nacional, con 35 colaboradores en total.

- Logré incrementar las ventas de repuestos en un 12% con respecto al año anterior, a través del seguimiento en forma sistemática de cada negocio de la red de distribuidores.

## **FINNING SUD AMERICA**

**1997 – 2003**

Representante de Maquinaria Caterpillar

### **Jefe de Proyectos de Marketing (CRM)**

**2002 - 2003**

Responsable del diseño de planes de marketing con condiciones especiales para clientes Premium.

- Diseñé e implementé nuevas estrategias de negocio para clientes premium, aumentando la participación de mercado de equipos CAT en un 8%.

### **Product Manager de Equipos Usados**

**1997 - 2002**

Responsable de la unidad de negocio de Equipos Usados CAT con presupuesto de venta de US\$12MM en equipos y presupuesto de gastos de US\$0,6MM.

- Gestioné la venta de 18 camiones a la empresa Cerro Alto por un monto de USD15MM, negociando con proveedores internacionales.

## **ALFA DELTA, INGENIERIA Y SERVICIOS LTDA.**

**1997**

Empresa representante de Bombas Hidráulicas para Fluidos corrosivos de la Industria Minera.

### **Ingeniero de Ventas Técnicas**

Responsable del desarrollo de las ventas consultivas para el mercado minero.

### **A.G.A. MOTORS CORP. – USA**

**1994 - 1997**

Compañía rectificadora de Motores en New Jersey.

### **General Manager**

Responsable de la administración general de la empresa, gestión comercial y operacional.

## **ANTECEDENTES ACADÉMICOS**

- MBA - Universidad de Santiago - 2004
- Ingeniero Mecánico Industrial - Universidad Técnica Federico Santa María - 2002
- Ingeniero Ejecución Mecánico - Universidad Tecnológica Metropolitana - 1994
- Enseñanza Media Instituto Nacional, Enseñanza Básica Saint George's College
- Un año de intercambio BCL High School en Iowa, USA durante tercer año medio.

## **CURSOS**

- Sponsor and Process Owner Training - 6 Sigma, Finning Chile y Caterpillar - 2006
- Seminario Mantención Total Productiva, E. H. Hartmann Cides TPM - 1991

## **IDIOMAS**

- Inglés, nivel avanzado / bilingüe