

RODRIGO GARCIA

Casado, dos hijas

9 4251 6501 / 2758 7188

rodrigogarcia1964@gmail.com

<https://cl.linkedin.com/in/rodrigo-garcia-g>

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.

- Diseñe 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 Mantenimiento Total Productiva, E. H. Hartmann Cides TPM - 1991

IDIOMAS

- Inglés, nivel avanzado / bilingüe