

JOSE SUAREZ FERNANDEZ

C/Arapiles 15, 7º. 28015, Madrid. Tlf: 630 36 22 93 ppsuarzef@hotmail.com

Objetivo: Aplicar mis conocimientos y experiencia tanto técnica como de gestión para incrementar las ventas y expandir negocio.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

KIRKWOOD INDUSTRIES INC. Woodinville, WA **2011-2013**

Fabricante y distribuidor de acero corrugado y materiales para la construcción residencial, civil, y agrícola desde 1993.

Sales Area Manager

- Estudio y prospección del mercado regional para la localización de nuevas oportunidades de desarrollo de negocio
 - Gestión de la cartera de clientes hispanos con un incremento de la facturación de las mismas de un 7% el primer año y un 11% el siguiente
 - Desarrollo de estrategia de visitas comerciales para el territorio del noroeste Americano cubriendo los estados de Washington, Oregón e Idaho.
-

KLK-USA / Dwight & Wilson (Grupo Railtech) Pompano Beach, FL **2008-2011**

Fabricante de material eléctrico y ferroviario desde 1964 funcionando como subsidiaria de KLK-Electromateriales para la expansión del grupo en USA y Latinoamérica.

Sales Coordinator

- Definir e implementar la estrategia para la expansión y desarrollo de negocio en los mercados Sur Americano, Caribeño y Norte Americano
- Expansión de la red de distribución del mercado Sur Americano para el producto de soldadura de cobre con entrada en tres nuevos países (Chile, Costa Rica Y Venezuela), incremento del 15% de facturación
- Identificación de oportunidades de negocio para el producto de catenaria rígida en Estados Unidos realizando la primera venta (\$70,000) en Fabrica de Kawasaki, Lincoln, Nebraska, supervisando puesta en servicio
- Presentación técnica de producto de catenaria rígida a autoridades ferroviarias (Metro de Caracas, Metro de México, Ferrocarriles del Norte de Colombia) y cierre de ventas por valor de \$300,000
- Gestión de presupuestos e incentivos del equipo de fuerza de ventas

Gerente de planta

- Implementar software ERP para el control de la producción
- Liderar Kaizen Event para mejorar tiempos de cambio de herramienta usando metodología SMED (Single-Minute Exchange of Die)
- Reestructurar el proceso productivo de un sistema "Push" a un sistema "Pull" (KANBAN)
- Optimizar la cadena productiva incrementando la productividad en un 18% mediante reducción de desperdicios (MUDA)
- Establecer plan anual productivo y presupuestos
- Coordinar la obtención de la ISO 9001

JOSE SUAREZ FERNANDEZ

C/Arapiles 15, 7º. 28015, Madrid. Tlf: 630 36 22 93 ppsuarzef@hotmail.com

KLK ELECTROMATERIALES (Railtech Group) Gijón, España

2003-2008

Empresa fabricante de material eléctrico con diferentes líneas de producto como cableducto, resistencias de potencia, catenaria, soldadura aluminotermia de cobre y de hierro (soldadura de carril) y material de puesta a tierra. Presencia internacional en mas de 50 países.

Director de Producción

- Implementar software EPR para el control de la producción
- Desarrollar el calendario productivo y gestionar la adquisición de materias primas
- Trabajar con el departamento de ventas para adaptar la producción a necesidades puntuales de clientes
- Coordinar y diseñar el Lay Out de nuevas instalaciones industriales (Process Lay Out)
- Definir los protocolos del mantenimiento preventivo
- Coordinar la obtención de la ISO 14001

Asistente de producción

- Desarrollar las estructuras de costes para producción
- Definir y gestionar los flowcharts de los procesos productivos
- Métodos y tiempos, medir la eficacia productiva por el método *Bedaux*

Ingeniero de diseño

- Diseñar matrices para prensas de estampado y sistemas neumáticos
- Diseñar y testar nuevo perfil de catenaria rígida con programa de elementos finitos
- Formar a ingenieros en el uso de SolidWorks

EDUCACIÓN

- City University of Seattle. WA, USA **MBA Marketing** (2011-2013 GPA 3,4/4.0)
- Alfonso X El Sabio, Madrid **Ingeniería Industrial** (1995-2003)

IDIOMAS

- Inglés: Fluido nivel negociación (TOEFL 112, GMAT530)

INFORMÁTICA

- Dominio de AutoCAD, SolidWorks y Microsoft Office Suite, Matlab y Ansis

FORTALEZAS

- Experiencia internacional orientada a resultados con más de 6 años en producción y dos años en ventas en expansión de mercado en latinoamericana y USA (B2B).
- Personalidad abierta con amplio fondo multicultural habiendo viajado a más de 30 países.
- Rápida adaptabilidad a nuevos entornos de trabajo y equipos de trabajo.
- Alta capacidad de organización, comunicación y gestión del tiempo.