**\*Traspasa tu CV a este formato (Encuentra formatos más creativos en nuestras plantillas)**

**Nombre Apellido**

Móvil: (56) 9 99999999 • [xxx@gmail.com](mailto:xxx@gmail.com)

Profesional especializado en comercialización de equipos, servicios y soluciones de Instrumentación y control Industrial, con experiencia en implementación de equipos de medición de variables de proceso industriales. Alto conocimiento en desarrollo de clientes, propuestas comerciales, especificación de equipos, optimización de procesos industriales, con experiencia comprobada de diez y siete años trabajando en empresas industriales y mineras.

## PROFESSIONAL EXPERIENCE

**EMPRESA (EMERSON ELECTRIC CHILE), Santiago, Chile**

**Account Sales Leader Flow *(May. 2013-Jul. 2017).***

***Principales Funciones:***

* Atender comercial y técnica de clientes zona norte de Chile con foco en industrias de la gran minería
* Implementar de soluciones con instrumentación de medición de caudal.
* Charlas técnicas a clientes
* Investigar de mercado e identificación de oportunidades comerciales para todo el porfolio de productos,
* Solucionar y servicios de la compañía,

***Logros:***

* Elaboración de propuestas para proyectos de instrumentación especificación técnica y comercial.
* Perteneció al team de especialistas de minería de la compañia como consultor de apliaciones de tecnologías de flujo.
* Diseñó e implementó instrumentación para control de flujo en plantas de óxidos y de concentrado de cobre.
* Generó oportunidades en área de comunicaciones inalámbricas de tecnología Wireless Hart.
* Apoyó técnica y comercialmente al canal de ventas representante de la marca en la zona norte.

**EMPRESA (ENDRESS + HAUSER), Santiago de Chile, Chile**

**Vendedor Externo de terreno zona norte *(2011-2013).***

***Principales Funciones:***

***Logros:***

* Atender clientes con visitas frecuentes en terreno bajo la modalidad Home Office residiendo en Antofagasta.
* Generar negocios de servicios de terreno de apoyo a paradas de planta e instrumentación de procesos.
* Diseñar e implementó instrumentación de campo para mejoramiento de procesos productivos industriales.

**EMPRESA (IMPORTADORA TECNICA VIGNOLA S.A.I.C.), Antofagasta, Chile**

**Vendedor de Terreno *(2005-2010).***

***Principales Funciones:***

***Logros:***

* Atender clientes con visitas frecuentes en terreno desde la primera a la tercera región.
* Aportar a la creación del Area de servicios de instrumentación la empresa en la sucursal de Antofagasta.
* Generar negocios de servicios de terreno en las áreas de instrumentación y control con clientes de la zona.
* Realizar Capacitaciones a Clientes en tecnologías de las distintas marcas representadas.

**Asistente Administrativo de cotizaciones (2003-2005).**

***Principales Funciones:***

***Logros:***

* Responsable de la generación de propuestas técnico – comerciales a clientes.
* Responsable de la activación de cotizaciones generadas, seguimiento y reportabilidad a gerencia de ventas.

**EMPRESA (COMPONENTES INDUSTRIALES LIMITADA), Antofagasta, Chile**

**Vendedor de terreno (2001-2003)**.

***Principales Funciones:***

***Logros:***

* Atendió clientes con visitas frecuentes en terreno desde la primera a la tercera región.
* Realizó levantamientos en terreno para implementaciones especiales de calefactores y sensores de temperatura.
* Generó negocios de servicios de terreno con clientes de la zona.

**EDUCACIÓN**

**Ingeniero Ejecución Industrial**, 2010, Universidad de los Lagos, Antofagasta

**MBA**, 2013, Universidad Adolfo Ibáñez, Santiago

## OTRAS ACTIVIDADES

## Información adicional

* Idiomas: Español nativo, Inglés Intermedio
* Manejo de software de configuración de instrumentos: AMS Device Manager (Emerson)
* Manejo de software de gestión comercial: Sap / Oracle CRM
* Manejo de Herramientas de configuración de instrumentos : 475 Hand Held (Emerson) Hart – Fieldbus Foundation