**Alberto Julian Savarain Echandia**



Av. Velasco Astete 950 – dept. 101 – Chacarilla del Estanque - San Borja.

Telf /RPC: 949 360 301

albsavarain@hotmail.com

**Ejecutivo Senior con perfil Comercial y Logístico. Ingeniero Industria (Colegiado, CIP 67893) de la Universidad de Lima con especializaciones en Marketing, Comercio exterior y Logística, experto en Administración de Plantas Industriales. Con amplia experiencia en el sector privado en empresas Industriales líderes del sector cementero, minero, en consumo masivo, textil y comunicaciones. Especializado en Planificación y Dirección de Empresas.**

* Mi desarrollo profesional en los campos Comercial y Logístico en organizaciones lideres en diferentes rubros han enriquecido mi experiencia con diferentes culturas organizacionales, coyunturas, problemáticas y oportunidades, lo cual ha contribuido a contar con un amplio criterio y experiencia para optimizar los recursos buscando siempre la mayor rentabilidad al menor costo dentro de las normas y procedimientos organizacionales establecidos.
* He efectuado gestiones gerenciales en los campos Comerciales y Logísticos con destacados resultados:
  + Durante la gestión Gerencial Comercial logré consolidar el mercado, desplazar a la competencia, posicionar el producto e incrementar la participación en un mercado adverso, con recursos mínimos. (Gerente zonal Pilsen Callao).
  + En la gestión Gerencial Logística destaqué:
    - Por la reducción de costos, optimización de procesos y control de pérdidas en un momento en el cual los recursos eran escasos.
    - Optimización en la Distribución.
* He sido director de saneamiento ambiental de la empresa de RAGs del 2000 al 2006 y actualmente desde el año 2008 a la fecha de la empresa SVG Servicios Integrales SAC.
* En lo académico, sobresali en Matemáticas y Ciencias, ingrese en el puesto 55 al programa de Ciencias e Ingeniería de la Pontificia Universidad Católica, pertenecí al quinto superior de mi promoción en la Universidad de Lima y actualmente llevando diplomado en gestión de residuos sólidos.

**EXPERIENCIA PROFESIONAL**

**SNC LAVALIN PERU SA**

*Empresa Canadiense transnacional líder en ingeniería y construcción.*

**Warehouse Manager Noviembre 2012 – Junio 2013**

* Gerenciamiento para el proyecto de construcción de la planta de óxidos para la empresa Volcán Compañía Minera SAA.
* Responsable de la gestión del almacén del proyecto, recepción, almacenamiento, codificación y   
  entrega de materiales y equipos al contratista, etc.
* Gestión y administración de inventarios.
* Elaboración de reportes de gestión de almacén y despacho.
* Control de ingreso y salida del producto.
* Liderar y dirigir al equipo de trabajo del almacén.

**Logros:**

* Evaluación y medidas correctivas
* Mejoras y planificación de recursos.
* Comunicación con planeamiento, proveedores, contratistas, ingeniería. etc.
* Reordenamiento del almacén.
* Reducción de tiempos de atención.
* Gestión de seguridad en almacenes y operativa, cero accidentes.

**FERREYROS SAA**

*Empresa Comercializadora de bienes de capital en los mercados de minería, construcción, agricultura, transporte, energía, industria y pesca,. Con una facturación anual de 1300 millones de dolares y unos 2500 empleados aprx.*

###### Gestor Comercial Enero 2011 – Noviembre 2012

* Ingeniero comercial para las líneas Kenworth , Iveco y Caterpilar
* Responsable de las ventas en la región norte para las líneas Kenworth e Iveco**.**
* Administrar el territorio y coordinar con la central las necesidades.(captar clientes, fidelizar , satisfacción cliente, rentabilidad de los negocios, etc.).
* Planificar, diseñar e implementar estrategias para alcanzar los objetivos.
* Controlar los resultados y evaluar continuamente el avance para alcanzar los objetivos.
* Coordinar con Lima oportunidades.

**Logros:**

* Mi gestión del 2011 y 2012 en la región superaron en 200% y 300% a las ventas de la anterior gestión en los años 2010 y 2009.
* El 30% de las ventas 2011 fueron a clientes nuevos que por primera vez trabajaban con Ferreyros.

**CEMENTOS PACASMAYO SAA - DINO**

*Empresa productora y comercializadora de Cementos, Cal y otros productos para la construcción. Con una facturación anual de aprox. 140 millones de dólares y con un personal de aprox. 1100 trabajadores.*

# **Jefe de logística Comercial** **Octubre 2005 - Setiembre 2010**

* Responsable de las operaciones logísticas, distribución, transportes y almacenes, en la región de influencia desde Barranca hasta Tumbes y región nororiente.
* Planificador de la estrategia comercial que permite cumplir con los objetivos económicos y de participación de mercado de la compañía, enmarcado en las políticas de la empresa.
* Gestor de los nuevos proyectos para venta de productos puesto en destino: propuesta económica, control de desarrollo y puesta en marcha de los nuevos proyectos.
* Cotizar y coordinar con mineras y empresas constructoras (Yanacocha, Vale do Río Doce, Irrsa, Odebrecht, etc) todo lo referente a los despachos, costos y seguridad.

**Logros:**

* Gestor puesto en destino como estrategia comercial.
* Reducción de los tiempos de despacho de 12 horas a 1 hora.
* Reducción del inventario de US$3 millones a aprox. de 500 a 800 mil dólares.
* Control de Almacenes y manejo eficiente de stocks e inventarios.
* Eliminación de pérdidas de productos y mejora de la disponibilidad.
* Despacho de productos puesto en destino, como estrategia comercial.
* Reducción de costos de transporte por aprovechamiento de unidades, materias primas y optimización de rutas mediante planificación.
* Optimización de los recursos de transporte, round trips, reducción de falsos fletes.
* Tecnificación de los almacenes e incremento productividad.
* Reducción de tiempos de respuesta y mejora de satisfacción de cliente, reducción de índice de reclamos en despachos.
* Mejora en gestión de compras y proveedores, optimización lote de pedido y tiempo de reposición.
* Gestión de seguridad en almacenes y operativa, hasta la fecha tenemos cero accidentes.
* Auditor ISO
* Usuario SAP

**COORPORACION EL PILAR SAC**

*Empresa confeccionista y exportadora de tejidos de punto. Con una facturación anual de US$ 1.5 millones. Con un personal de aprox. 100 personas.*

**Gerente de Logística.**   **Marzo** **2003 - Junio 2004**

* Gestión Logística.
* Gestión Operativa.
* Control de operaciones y producción en servicios externos.

**Logros:**

* Correcto diagnostico de problemas en áreas de producción, comercial, financiera y logística.
* Se vendieron materiales que nunca se utilizarían ayudando a dar liquides para nuevas operaciones. Se tenía en almacén cerca de US$ 400,000 en telas, etc. que se estaban perdiendo y que nunca se utilizarían, mientras que por otro lado sufríamos una grave crisis financiera, causada por problemas de producción y malos acuerdos comerciales.
* Control de entradas y salidas mediante Tablas Dinámicas, que yo mismo diseñe, para controlar todo el flujo de las partes/prendas ya que se carecía de un ERP.
* Detecto y controlo perdidas de prendas en proceso y terminados.
* Reducción de inventarios y stock.
* Reducción de pérdidas.
* Reducción de costos operativos y optimización de compras locales.
* Reducción del índice de fallas producción, se tenia cerca de 25% de mermas, lo cual afectaba posteriormente a los despachos y problemas con los clientes.
* Diseñé un sistema de revisión continua con lo cual controlaba indirectamente la producción en cuanto a calidad, que era uno de los problemas principales detectados.

**EMPRESA EDITORA EL COMERCIO SAC**

*Principal medio de comunicación escrita a nivel nacional, con ventas de us$140 millones al año .Con personal aprox. De 800 personas.*

**Sub-Gerente de Circulación y distribución Octubre 1998 -Octubre 2002**

* Planeamiento estratégico de mercadotecnia
* Análisis del producto y evaluación del mercado
* Distribución de los productos a nivel nacional, programación de la distribución
* Estimación de la venta y elaboración de la pauta optima por zonas
* Consolidación del presupuesto de ventas.
* Optimización y potencialización del canal de ventas.
* Control y seguimiento a los distribuidores/concesionarios.
* Nexo con sindicato de canillas.

**Logros:**

* Reducción de devoluciones de un 30% a 8-12%, análisis por día, por zona, por evento, producto. Buen manejo de predicción de ventas.
* Uso de tablas Dinámicas para elaboración de pautas.
* Reducción de costos operativos.
* Potencialización del canal de ventas con otros productos, ingresos se incrementaron 300%.
* Logré un buen acercamiento al sindicato de canillas. Negocie buenas condiciones de trabajo en conjunto con el sindicato, % comisiones por nuevos productos, %devoluciones, apoyo, salud, etc.

**TOMAS F. MORO S.A.**

*Empresa Comercial y Representaciones de productos para la industria en general. (-Polipack (Túneles de Termoencogible)--R.A. Pearson (Armadoras de Cajas)-Scholle Corporation.(Bolsas Asépticas)-ITWDynatec(Aplicadores de Hot-Melt)-ITW Mima (Strechfilm)-ITW Angleboard (Angulos para exportación).*

**Gerente Comercial para Perú y Bolivia Octubre 1997 -Agosto 1998**

* Responsable Comercial, venta, importación y puesta en marcha.
* Crear el área Comercial.
* Identificar mercado, clientes y necesidades.
* Elaborar proyectos.
* Crear relaciones comerciales.

**Logros:**

* Crear relaciones comerciales a través de proyectos con las siguientes empresas: Cocacola,Friesland Perú, Corporacion Incacola, Frutos del País, Grupo Backus, Procoinsa, Nutreina, Nestle Perú, Centro papelero Gloria, Grupo Gloria, Papelera del Sur, Pesquera Austral,Mimosa, Kimberly Clark Perú S.A., Industrias Pacocha, Transportes 21, Vinsa OwensIllinois, Alicorp, Prepac.
* Se logro ventas, en el corto periodo, de US$ 180,000 sin contar los proyectos ya encaminados.

**COMPAÑÍA NACIONAL DE CERVEZA – Pilsen Callao**

*Producción y comercialización de producto consumo masivo. Con aprox. 1000 personas.*

**Gerente Regional Febrero 1993 -Octubre 1997**

* Responsable de la dirección administrativa y comercial de la organización en la región.
* Planeamiento estratégico, planificación de las ventas, cobranzas y distribución del mix de productos dentro de la región.
* Control de la cobertura, participación y disponibilidad de productos en la región.

**Logros:**

* Crecimos sostenidamente en participación de mercado en un mercado adverso, de 8% a 18%.
* Se redujo la cartera morosa en un 60 %.
* Administrativamente reestructuración y reducción de costos.
* Ingrese como Jefe de Ventas y termine como Gerente Regional.

**BACKUS & JHONSTON TRADING S.A.**

*Empresa líder en producción y comercialización de producto consumo masivo. Con mas de 1000 empleados.*

**Jefe de Logística Octubre 1987 - Julio 1992**

* Compras nacionales e importaciones para las empresas del grupo Backus, (Cervecería B&J, Industrial Cacer, Jugos del Norte, Vidrios Planos, Manufacturera de vidrios, Cervecería Cervecería San Juan, Cervecería del Norte)

**Logros:**

* Elegido dentro de la organización para desarrollar proyectos.
* Lleve a cabo 2 proyectos agro industriales.

**FORMACIÓN ACADEMICA**

* **COLEGIO DE “LA INMACULADA” – JESUITAS 1968 –1980**

Primaria y secundaria

* **PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL PERU 1981 – 1984**

Ingeniería Mecánica

* **UNIVERSIDAD DE LIMA**  **1985 - 1987**

Ingeniería Industrial

* **COLEGIO DE INGENIEROS DEL PERU**

Colegiatura CIP 67893

* **CARL DVISBERG GESELLSCHAFT-CDG/SOCIEDAD NACIONAL DE INDUSTRIAS 1993**

Experto en administración en plantas industriales

* **NATIONAL ASSOCIATION FOR ATTORNEYS /SOCIEDAD NACIONAL DE INDUSTRIAS. 1999**

Especialización en Comercio Exterior

* **UPC 2001 - 2002**

Especialización en Marketing

* **USUARIO SAP 2005**
* **AUDITOR ISO 2008**

**OTROS**

* Ingles Intermedio – Certificado Cambridge, England.
* Nacionalidad Peruana y Española

Pasaporte Unión Europea

Nacido en Lima, Perú, el 20 Enero de 1964 **Setiembre 2013**