

ANDRÉ ANTÔNIO FAUTH

Teléfono: +56 9 3180 1867

Correo: afauth23@gmail.com

URL: www.linkedin.com/in/andre-antonio-fauth

RESUMEN

Profesional con Licenciatura en Economía y Derecho con más de 30 años de experiencia en comercio internacional y en el área de adquisiciones. Con capacidad para establecer sólidas relaciones comerciales, buscar soluciones para los clientes, lograr credibilidad en los distintos niveles dentro de la empresa y con quienes se relaciona.

Posee habilidades interpersonales de comunicación efectiva, trabajo en equipo, empatía y capacidad de adaptación a los cambios. Tiene dominio de idiomas, portugués nativo, español avanzado e inglés básico.

EXPERIENCIA LABORAL

JEJ INGENIERÍA S.A.

2024 a la fecha

Gestor Senior de Abastecimiento – Cartera de Proyectos Andina – CODELCO

Está desarrollando funciones en el área de Abastecimiento, relacionadas con la activación de suministros, coordinación de vendors, seguimiento de las garantías. Enfocado en el ordenamiento documental de los diversos procesos de compra realizado para iniciar la gestión de cierre de las órdenes de compras, como parte de los objetivos de corto plazo de la Cartera de Proyectos Andina.

BLUMEL INGENIERÍA Y GESTIÓN LTDA.

2023 a 2024

Auditor

Estuvo encargado de ejecutar auditorías y revisión de la gestión de los procesos del área de abastecimiento (adquisiciones y contratos) presentados a los distintos clientes por parte de sus contratistas o agentes. El último servicio prestado fue para el cliente TECK, Proyecto Quebrada Blanca Fase II. De lo anterior se generó un ahorro del 20% en costos injustificados.

SQM

2022 a 2023

Ingeniero Senior de Compras – Proyecto Pampa Blanca & TEA

Estuvo a cargo de llevar a cabo los procesos de licitaciones para las compras de elementos eléctricos, equipos críticos y compras internacionales para los proyectos brown field Pampa Blanca y TEA. Dentro de las actividades desarrolladas, contactó a diversos proveedores para precalificación, coordinó la preparación del paquete de licitaciones (técnico-comercial). Estuvo a cargo de llevar a cabo los procesos de licitaciones para las compras de elementos de molienda y chancado (Trituradoras de Mandíbula y Molinos de Bolas), principalmente en la gestión comercial (contacto, cotización, evaluación económica y cierre), con importantes proveedores del rubro, tales como: Unique Group, DISMET, DASWELL, SANDVIK e IMATESA. Complementariamente también en materiales eléctricos, piping, mecánicos e hidráulicos para el proyecto green field. Para ambos proyectos logró una optimización en el tiempo del proceso de licitación.

Ingeniero Senior de Compras – Proyecto Orcoma

Dentro de las actividades desarrolladas, contactó diversos proveedores para precalificación, coordinó la preparación del paquete de licitaciones (técnico-comercial), invitó a los proveedores precalificados mediante Artículos, desarrolló la evaluación económica de las ofertas, participó del proceso de negociación y coordinó la recomendación de adjudicación del proceso. Preparó las Órdenes de Compra en SAP para su aprobación y

emisión en Artikos. También lideró las reuniones de inicio de las Órdenes de Compra. Monitoreó el proceso de entrega, mediante un trabajo en equipo con el área de Activación. Por lo anterior, se obtuvo una optimización en el presupuesto de los paquetes de compras de un 15%.

TEDESCO & PORTOLAN ADVOGADOS ASSOCIADOS

2017 a 2018

Asesor jurídico

Asesoró en procesos judiciales, organizó y coordinó aprehensiones de bienes muebles en todo Brasil, fue intermediario en acuerdos para el pago de deudas de la empresa Randon Consorcios Ltda. (gran empresa brasileña de servicios financieros para la adquisición de bienes).

El valor estimado de los acuerdos y aprehensiones realizados es de CLP 450.000.000.-

FAUTH LEILOEIRO

2013 a 2017

Martillero Subrogante - Autónomo (Negocio Familiar)

Difundió, organizó, gestionó y ejecutó subastas judiciales o extrajudiciales, servicios jurídicos en todo Brasil. Se obtuvo una recompensa económica en el 70% de los remates ejecutados.

FRAS-LE S/A

2010 a 2012

Ejecutivo de Exportación

Es una de las más grandes empresas del mundo en la fabricación de pastillas y zapatas de freno para todos sistemas de transportes, automóviles, camiones, aviones, trenes, motos, etc.

Fue contacto y nexo directo entre clientes externos (mercado asiático y latinoamericano) e internos y representantes en el exterior para coordinar la producción con los plazos de entrega.

Formuló análisis de precios, negoció, preparó documentos (facturas, listados de precios, etc.), y otras actividades relacionadas con la gestión de comercialización. Logrando con ello la disminución en los plazos de entrega en un 10%, contribuyendo a la pronta aceptación de las órdenes de compra por parte del cliente.

ASPERSUL IND. E COMÉRCIO DE EQUIP. LTDA.

2005 a 2009

Comprador

Empresa dedicada a la fabricación e importación de cabinas de pintura industrial, automotoras y de sistemas de extracción de gases.

Negoció con proveedores (materias primas diversas), coordinó y realizó visitas técnicas a proveedores, demás actividades relacionadas a la función.

Producto de las negociaciones, generó un ahorro de un monto estimado de CLP 50.000.000.- respecto del presupuesto considerados para el periodo que desarrolló la gestión.

VECTOR PLASTIMETAL LTDA. (ARKE LTDA.)

2002 a 2005

Socio director

Lideró una empresa dedicada a fabricación de equipos gastronómicos. Controló y administró las actividades en las áreas de administración, finanzas y RRHH. Estuvo a cargo de un equipo conformado por 18 empleados. Por la naturaleza de la industria y tamaño de la empresa, se logró desarrollar un equipo de trabajo afiatado e identificado con las metas de la empresa.

RANDON S/A IMPLEMENTOS Y PARTICIPACIONES

1990 a 2002

Empresa de gran envergadura y líder en América Latina en fabricación de semirremolques, piezas y repuestos para el transporte.

Ejecutivo de Exportación

Fue contacto y nexo directo entre clientes externos (mercado latinoamericano), internos y representantes en el exterior para coordinar la producción con los plazos de entrega.

Formuló precios, cotizaciones, negoció, preparó documentos (facturas, listados de precios, etc.), y otras actividades relacionadas con la gestión de comercialización. Logrando con ello la disminución en los plazos de entrega en un 12%, contribuyendo a la pronta aceptación de las órdenes de compra por parte del cliente.

Comprador

Negoció con los proveedores de materiales auxiliares, material de mantenimiento y material no productivo: precios, plazos, condiciones de pago, etc.; emitió solicitudes de compras y les hizo seguimiento; realizó compras en el mercado local; buscó precios, nuevas opciones de suministros y proveedores; mantuvo registros actualizados de proveedores y artículos; realizó otras actividades afines. Debido a lo anterior generó una optimización en tiempos de los procesos de licitaciones (13%) y en los presupuestos de los paquetes de compras (10%).

Ejecutivo de Importación

Negoció, coordinó y contrató fletes marítimos y aéreos, emitió la documentación requerida en el proceso de importación de diversos productos. Recibió y gestionó reuniones con proveedores extranjeros. Así como también con Agentes Aduaneros. Logrando una adecuada comunicación con los agentes logísticos, aduaneros y proveedores, para la optimización de los plazos de entrega y costos logísticos.

FORMACIÓN ACADÉMICA

- Licenciatura en Ciencias Económicas
UCS - Universidad de Caxias do Sul/RS
Concluido/2002
- MBA - Gestión Empresarial con Enfoque en Gestión Industrial (Postgrado)
UCS - Universidad de Caxias do Sul/RS
Suspendido/2002
- Licenciatura en Derecho
UCS - Universidad de Caxias do Sul/RS
Concluido/2010
- Ambos títulos reconocidos por el Ministerio de Relaciones Exteriores de la República de Chile.

IDIOMAS

- Español: nivel avanzado
- Portugués: nativo
- Inglés: nivel básico