

## **LUIS FERNANDO, TELLO FERNANDEZ**

Calle San Judas Tadeo 421 Urb. San Antonio Huancayo Junín | Teléf. 970322677 | 064-232332  
luis.tello.fernandez@gmail.com

---

Profesional con amplia experiencia y trayectoria en las áreas de marketing, ventas, producción, distribución y mantenimiento de planta, 11 años de experiencia gestionando plantas envasadoras de GLP y 15 años de experiencia laborando en las áreas de Marketing y Ventas de productos y servicios, capacidad de gestión, liderazgo, manejo de personal, productividad y mejora continua. Me considero una persona positiva, proactiva, íntegra, honesta, respetuosa con firmes valores morales, capaz de trabajar bajo presión y cumplir objetivos de la organización, coordinación con otras áreas y sinergia con los Stakeholders de la compañía.

### **EXPERIENCIA LABORAL**

#### **03/2016 – 02/2019 SOLGAS S.A. GERENCIA DE OPERACIONES Y ABASTECIMIENTO**

##### **Posición: Jefe de Operaciones de Planta SOLGAS Trujillo**

Función: Gestionar la operación de la planta, abastecimiento de GLP, producción, distribución, RRHH, elaboración de presupuesto, mejoras continuas, manejo de Kpis, seguimiento y cumplimiento de objetivos, seguridad e integridad de los trabajadores, los bienes y equipos de la planta, mantenimiento de los sistemas de Gestión Integrados de la Planta.

- Plan de abandono de la antigua planta Trujillo e implementación de la nueva Planta Solgas Trujillo, Reestructuré las posiciones de trabajo y turnos de producción acorde a la nueva capacidad de planta.
- Implementación de los sistemas de gestión integrados ISO 14001 y OHSAS 18001, gestión documentaria de licencia de funcionamiento, registro de hidrocarburos y INDECI.
- Implementación del SAP PM en el proceso de producción y mantenimiento de la planta.
- Implementación de mejoras continuas en el proceso de producción, seguridad y mantenimiento de planta, obteniendo el reconocimiento de lugar seguro para trabajar por parte de la autoridad.
- Participé en la elaboración del EIA, Estudio de Riesgos y Plan de Contingencias de la planta.
- Cambio de luminarias led, medición de niveles de tanques de GLP con SCADA, optimización del pintado de cilindros reduciendo el ratio cil /gln e instalación de 2 para rayos.
- Eliminé las multas por control de peso de Osinergmin como parte de la calidad de los cilindros.

#### **07/2008 – 02/2016 REPSOL GAS DEL PERÚ S.A. GERENCIA DE OPERACIONES Y ABASTECIMIENTO**

##### **Posición: Jefe de Operaciones de Planta SOLGAS Huancayo**

Función: Gestionar la operación de la planta, abastecimiento de GLP, producción, distribución, RRHH, elaboración de presupuesto, mejoras continuas, manejo de Kpis, seguimiento y cumplimiento de objetivos, seguridad e integridad de los trabajadores, los bienes y equipos de la planta, mantenimiento de los sistemas de Gestión Integrados de la Planta.

- Modernización de la planta Huancayo, construyendo una nueva plataforma de envasado, incremento de capacidad de almacenamiento de GLP, modernización del SCI, cambio de fachada y portones, cambio de para rayos y pavimentación interna de la planta.
- Incrementó de la capacidad de producción y ampliación del circuito de envasado.
- Implementación de cafetín, baño y vestuarios para personal operativo, sala de capacitaciones con sistema de video conferencia, proyector, pizarra acrílica y carpetas.
- Implementación del plan y programa de mantenimiento de la Planta acorde con la matriz de Lima.
- Compré un terreno aledaño a la planta y se realizó la ampliación para mejorar las operaciones.
- Certifique los sistemas de Gestión ISO 14001 y OHSAS 18001.
- Obtención de la licencia de funcionamiento, registro de hidrocarburos y certificado de INDECI.
- Participé en la elaboración del EIA, Estudio de Riesgos y Plan de Contingencias de la planta.
- Eliminé las multas por control de peso de Osinergmin como parte de la calidad de los cilindros.

#### **06/2006 – 06/2008 REPSOL YPF COMERCIAL DEL PERU S.A. SOLGAS GERENCIA COMERCIAL ENVASADO**

##### **Posición: Supervisor Comercial Envasado Región Ica y Sur Chico de Lima**

Función: Manejo y soporte de distribuidores de la red abanderada de SOLGAS, captación de nuevos clientes y desarrollo de nuevos mercados.

**02/2006 – 06/2006 TELESERVICIOS POPULARES SAC (DEALER DE TELEFONICA)  
GERENCIA COMERCIAL**

**Posición: Jefe de Ventas Región Ica y Sur Chico de Lima.**

Función: Jefe regional de ventas, captación de nuevos, mercados y mantenimiento de cartera.

**12/2005 – 01/2006 AFP PROFUTURO GERENCIA COMERCIAL**

**Posición: Asesor Comercial.**

Función: Captación de nuevos afiliados y mantenimiento de cartera asignada.

**05/2004 – 12/2005 CORPORACION J.R. LINDLEY S.A. GERENCIA COMERCIAL**

**Posición: Analista de Ventas de la Gerencia Comercial.**

Función: Análisis estadístico y planificación de las ventas, estrategias comerciales.

**03/1995 – 04/2004 EMBOTELLADORA LATINOAMERICANA S.A. (COCA COLA).  
GERENCIA COMERCIAL Y GERENCIA DE MARKETING.**

**Posiciones: Promotor de Mercadeo, Ejecutivo de Ventas Cuentas Claves, Supervisor de Cuentas Claves y Coordinador de Marketing Productos Propios.**

Funciones: Venta minorista y mayorista, supervisión de ventas, estadística de ventas, campañas de venta y marketing, promociones concursos y manejo publicitario de las marcas propias.

**03/1994 – 02/1995 EMPRESA ENRIQUE LULLI S.A. GERENCIA COMERCIAL**

**Posición: Asesor de Ventas Empresarial.**

Función: Encargado de la cartera de clientes corporativos y ventas retail en tienda.

**02/1992 – 01/1994 SUNAT DEPARTAMENTO DE CLAUSURA Y SANCION**

**Posiciones: Asesor y Orientador en campañas de impuesto a la Renta y Predial y Fedatario**

Función: Campañas, fiscalización y clausura de locales comerciales infractores en Lima metropolitana.

**03/1991 – 01/1992 D'PAPEL S.A. GERENCIA DE VENTAS**

**Posición: Ejecutivo de Ventas**

Función: Ventas de artículos de papelería en general a librerías, imprentas e instituciones.

## **ESTUDIOS**

**01/1991-12/1995 SISE**

- Egresado de Administración de Empresas e Informática.

**01/1996-12/2002 ESAN / CIBERTEC**

- PEEs Marketing Concepto y Planeamiento, Plan de Marketing, Marketing, Gestión y desarrollo de la Fuerza de Ventas.
- Excel Intermedio.

**07/2014-07/2019 UNIVERSIDAD CONTINENTAL SEDE HUANCAYO**

- Carrera de Ingeniería Industrial, cursando el 10 ciclo.

## **ACTIVIDADES EXTRACURRICULARES**

**2010 – 2018**

**UNIVERSIDAD DE LIMA / SGS, LRQA (Business Assurance) / BUREAU VERITAS / CESMEC / GLOBAL GROUP S.A. / NATIONAL SAFETY COUNCIL / ENGINZONE / U. CATOLICA DE CHILE / UPC / ABS GROUP CHILE / ACTI**

- Cursos: Gestión de Indicadores / Interpretación de la Norma ISO 14001: 2004 – OHSASS 18001: 2007 / Interpretación de la Norma ISO 9001 : 2008 – Sistema de Gestión de Calidad. / Formación de Auditores Internos. / Investigación de Incidentes / Gestión de la Seguridad y Salud Ocupacional Basada en Normas Nacionales. / Negociación Avanzada y Resolución de Conflictos. / SAP PM
- Seminarios: Principios de Ergonomía. / Inteligencia Emocional. / Gestión de Seguridad de Procesos.

**IDIOMAS: Inglés** Nivel: Lectura - básico, Hablado y escritura – básico Instituto: Virgen de Las Mercedes