

MARCIA A. CARRASCO



(57) 316 7412276 macarrascod@gmail.com

Bogotá, Colombia

PERFIL PROFESIONAL

Ingeniero Industrial con especialización en finanzas y aprox. 20 años de experiencia combinada, en posiciones de liderazgo en las áreas de Supply Planning y Procurement de empresas Multinacionales sectores Siderúrgico y Oil and Gas.

Ejecución de proyectos de suministro por montos superiores a 50 millones de USD en tuberías de línea del sector Oil and Gas, materias primas (electrodos, refractarios y polvos de colada), materiales y repuestos (eléctricos y mecánicos) e insumos críticos del sector Siderúrgico. Orientada a la obtención de resultados y logros tangibles, con alta independencia en la toma de decisiones y ejecución exitosa de actividades críticas de la cadena de suministro.

EXPERIENCIA LABORAL

TENARIS (Oil and Gas)

Supply Planning and Product Technical Coordinator

2015 – Dic 2017

Bogotá, Colombia

Coordinación y desarrollo del proceso de Supply Planning de tubería OCTG, para todos los clientes estratégicos de la región andina. Ejecución y control de actividades críticas para asegurar suministro en modalidad justo a tiempo JIT.

Consolidación del Plan de suministro y definición de la política de inventario de tubería OCTG para todos los clientes estratégicos de la región andina.

Ejecución y control de actividades de: planificación de la demanda, coordinación de planificación de la producción industrial y stock Management, en función de los requerimientos de los acuerdos comerciales y necesidades internas.

Procesamiento de órdenes de producción y venta en todas las plantas de Tenaris a nivel mundial. Supervisión de procesos de compra internacionales, coordinación y ejecución de actividades de reducción de inventarios/costos y resolución de claims de clientes.

Soporte al sector comercial en desarrollo, ejecución y seguimiento de actividades diversas de Supply Chain (Calidad, Logística, Facturación, Auditorías y Reporting).

Logros:

- Reducción del inventario/capital de trabajo para acuerdos a largo plazo de principales clientes en aprox. 5 millones de USD, mediante la ejecución simultánea exitosa de 10 acuerdos de suministro de tubería en la región.

- Ahorro en material perdido por antigüedad/deterioro para acuerdos a largo plazo por aprox. 4 millones de USD.
- Re-ubicación de material sobrante por aprox. 1,2 millones de USD. Recupero y reutilización de capital de trabajo.
- Key user en la implementación del sistema SAP módulo Supply Chain Order Management en Colombia. Participación en todas las etapas del proyecto.

TENARIS (Oil and Gas)

Regional Order Management Coordinator

2012- 2015

Bogota, Colombia

Coordinación y soporte para presentación de ofertas comerciales, desde la recepción de la cotización hasta la adjudicación de la orden de compra.

Procesamiento de ordenes de producción/venta. Seguimiento del ciclo de producción y entrega de órdenes negocios spot y acuerdos. Control de facturación y reclamos.

Aseguramiento de la provisión en tiempo y forma de productos, desarrollando y consolidando la gestión de Supply Chain en la región andina.

Gestión de Stock Management para reducción de inventarios en función del costo. Soporte comercial en el desarrollo, ejecución y seguimiento de actividades de Supply Chain (Forecast de ventas, claims, activación logística y desarrollo de proveedores).

Logros:

- Implementación del sistema SAP Módulo Gestión de Ordenes en la región andina como Key User. Volumen aprox. 120.000 tons/año. Proyecto CL4A.
- Reducción del inventario para principales clientes en aprox. 6 millones de USD.

TENARIS (Oil and Gas)

Project Manager

2011 - 2012

Bogotá, Colombia

Ejecución de proyectos de suministro de tubería de línea para la región andina, por montos superiores a 50 millones de USD. Coordinación con áreas de producción, calidad, mantenimiento, logística, compras, finanzas y comercial, la ejecución exitosa de proyectos en tiempo y forma.

Manejo de proveedores, fuentes de suministro e interlocutores globales. Desarrollo e implementación de indicadores para el control simultáneo de proyectos, desde la etapa de ofertas hasta la entrega al cliente. Elaboración de Data Books y actas de entrega. Coordinación/ejecución de Kick off y pre-production meetings. Control presupuestal.

Logros:

- Ejecución exitosa del principal proyecto de la región, cliente TGI/Gas/Perú por volumen 90.000 tons de tubería para gasoducto. Valor 300 millones de USD.
- Participación en ofertas de proyectos críticos para suministro de tubería de línea, por montos superiores a 30 millones de USD.

TENARIS (Oil and Gas)

Strategic Account Manager

2009 - 2011

Caracas, Venezuela

Manejo de supply chain para el principal cliente de la región andina PDVSA Petróleos de Venezuela. Gestión de claims, seguimiento de órdenes, reuniones comerciales, feedback de ordenes críticas.

Desarrollo, implementación y control de indicadores de gestión, emisión de Status Reportes internos/externos y optimización de tracking de órdenes, consolidando canales de comunicación.

Logros:

- Follow up de ordenes críticas para PDVSA Petróleos de Vzla por monto aprox. 200 millones de USD/año.
- Key User en la implementación exitosa de SAP Módulo Offering en la región andina, aplicable a todos los modelos de negocio.

TERNIUM (Sector Siderúrgico)

Procurement Coordinator

2005- 2008

Pto. Odaz, Vzla

Coordinación y ejecución de compras nacionales e internacionales para todas las unidades de producción de Ternium SIDOR. Rubros: materias primas (electrodos, refractarios y polvos de colada), materiales y repuestos (eléctricos y mecánicos) e insumos críticos en la fabricación de acero.

Planificación de la demanda de materias primas y ejecución del plan anual de compras, en coordinación con las diversas plantas industriales.

Desarrollo de proveedores estratégicos para compras anuales sobre 5 millones de USD. Tracking de entregas críticas. Definición de políticas de stock para materias primas e insumos. Identificación y auditorías de proveedores potenciales. Seguimiento y control de indicadores de gestión de compras y ahorros. Implementación de mejores prácticas de negociación y procedimientos. Key user en implementación de mejoras SAP MM.

Logros:

- Ahorro en negociaciones varias por volúmenes superiores a 2 millones de USD/año.
- Desarrollo y consolidación de proveedores estratégicos para materias primas de la acería, por volúmenes de compra superiores a 10 millones de USD/año.

TERNIUM (Sector Siderúrgico)

Purchasing Analyst

1998- 2005

Pto. Ordaz, Vzla

Identificación y desarrollo de proveedores, análisis de ofertas considerando calidad, costos y tiempos óptimos. Adjudicación de órdenes de compra, seguimiento de entregas, gestión de claims, ejecución de auditorías de calidad, elaboración e implementación de mejoras en prácticas de negociación/compra. Rubros: materias primas (electrodos, refractarios y polvos de colada), materiales y repuestos (eléctricos y mecánicos) e insumos críticos en la fabricación de acero. Desarrollo e implementación de indicadores de gestión del sector.

ESTUDIOS COMPLEMENTARIOS

Formación: Negociación, Comercio Exterior, Logística Internacional, Supply Planning, Incoterms, Finanzas para Ingenieros y SAP Módulos MM/ Offering/ Supply Chain Management. Currícula de Tenaris University, formación Supply Chain.

Voluntariado y Causas benéficas: Fundaproba; Asoguau (Contra maltrato animal).

REFERENCIAS DISPONIBLES A SOLICITUD