

ROBERTO ECCLEFIELD

EDUCACIÓN

- 2009** **Dukee University**
Participación en Programa de *Leaders in Anglo* donde se selecciona a 30 personas dentro de los 200.000 empleados de Anglo American a nivel mundial para un programa de capacitación en el liderazgo. El programa es realizado en conjunto con la Universidad de Dukee en Inglaterra.
- 2006-2008** **Pontificia Universidad Católica de Chile**
Master en Ingeniería Industrial UC (MII-UC). Programa de negocios (tipo MBA), pero de la facultad de Ingeniería Industrial de la UC. Mejor Promedio Ponderado de la generación con promedio 6.5
- 1995-2001** **Pontificia Universidad Católica de Chile**
Ingeniería Civil Industrial, mención Mecánica (Promedio 5.6)
- 1982- 1994** **Colegio San Ignacio el Bosque**
Enseñanza Básica y Enseñanza Media

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- Abril 2018** **Codelco**
Vicepresidente de Comercialización
- 2016 - Mar 2018** **Codelco**
Gerente de Ventas Cobre No Refinado
- 2012 - 2016** **Codelco**
Director de Ventas Cobre No Refinado
 - A cargo del libro de concentrados y blíster de Codelco, mayor productor mundial.
 - Se logró posicionar materiales muy complejos como son Ministro Hales.
- 2009- 2012** **Anglo American**
Gerente de Ventas Concentrados de Cobre
 - A cargo de las ventas del tercer libro de Concentrados más grande del mundo, tomando en cuenta la venta del 44% del Concentrado de Collahuasi y las ventas de Concentrados de Cobre de Anglo American con la expansión de la mina Los Bronces.

- A cargo de la negociación de la venta de Concentrados con 15 fundiciones a nivel mundial, donde además estuve a cargo de la negociación de contratos logísticos con Puerto Ventanas y Navieras para lograr la exportación de estos materiales.

2007- 2009

Anglo American

Gerente de Ventas Productos No Refinados

- Anglo American es el tercer productor de Cobre más grande en Chile y la cuarta empresa minera más grande en el mundo. El área de comercialización de ANGLO AMERICAN en Chile, está a cargo de todas las ventas de cobre de la filial, siendo responsable de todo el proceso de venta.

2006-2007

ENAP - SIPETROL

Director de Nuevos Negocios

Encargado de la realización de nuevos negocios del área internacional de ENAP en proyectos de exploración y producción de petróleo.

- Se lleva a cabo la adjudicación de 2 bloques exploratorios en Egipto
- Se lleva a cabo la extensión de contratos de explotación en Ecuador
- A cargo de la realización de nuevos negocios en Venezuela, que no se concretó.

2004-2006

Sipetrol UK, Londres Inglaterra

Gerente Planificación y Control de Gestión Medio Oriente y Norte África

- La oficina de Londres de Sipetrol era responsable por todos los nuevos negocios y activos en el Norte de África y el Medio Oriente de ENAP-SIPETROL. El cargo era responsable de la planificación, el control de la gestión, asignación de presupuestos, manejo de cartera y la planificación estratégica en el medio oriente y el norte de África.
- Responsable de la planificación y control de gestión en la oficina de El Cairo en Egipto donde se contaba con 3 bloques (2 de exploración y uno de producción). Esta oficina contaba con 30 empleados de Sipetrol en esa época.
- Responsable de la Planificación y Control de Gestión en Irán y Yemen (donde Sipetrol no opera). La cartera del Medio Oriente y Norte de África tenía un valor cercano a los US\$ 100 millones, con inversiones anuales de US\$ 30 millones app.

2002-2003

ENAP - SIPETROL

Ingeniero Planificación Portfolio Management.

- Responsable de asignación y control de presupuestos de inversión de la Línea de Negocios E&P de ENAP. Con inversiones en el extranjero a

través de Sipetrol (Argentina, Colombia, Ecuador, Irán, Yemen, Egipto) y nacionales a través de ENAP en Magallanes. Total valor Cartera de Inversiones US\$ 600 millones. Inversiones anuales US\$ 120 millones.

- Participación en la Planificación Estratégica 2002-2006 de ENAP E&P – SIPETROL, en conjunto con la gerencia de Planeamiento corporativo de ENAP.

2001-2002

ENAP - SIPETROL

Planning Engineer ENAP Magallanes y Sipetrol Cuenca Austral.