



ID-51997

Guadalajara Jalisco

27/04/1981

28043 – Madrid

Objetivo

Desarrollar, innovar e implementar mi experiencia comercial y de marketing en una empresa con el firme compromiso de superar expectativas realizando un trabajo de calidad con una mejora continua.



SABAU STRAPPING. Madrid España (Julio 2017 – Actual) Empresa líder en el sector de embalaje fabricante de fleje y maquinaria industrial.

Puesto: TECNICO COMERCIAL

- ✓ Responsable comercial del área de Madrid centro y de la gestión de todo el proceso de exportación a Latinoamérica.



CLICK FACTURA. Ciudad de México (Agosto – Mayo 2017) Empresa fabricante de softwares para actividades financieras, administrativas y contables.

Puesto: Marketing & Sales

- ✓ Implementación, asesoría y captación de nuevos clientes ofreciendo sistemas a la medida y de paquete.
- ✓ Desarrollo de nuevos productos
- ✓ CRM
- ✓ Pronósticos y estadísticas de venta
- ✓ PIPELINE



Empresa PLASTICOS TOYO, MEXICO, DF. (Julio 2011- Agosto 2016) Empresa japonesa líder en la fabricación de rafia, fleje y otros productos de empaque para la agricultura, la industria y las manualidades

Puesto: Gerente Comercial

- Manejo fuerza de ventas en territorio DF, Estado de México y Sur de la República Mexicana.
- ✓ Planeación de la demanda y administración de inventarios mediante el manejo del cálculo de puntos de reorden, manejo de indicadores de Pareto y rotación de inventarios
- ✓ Manejo de cuenta a los clientes más importantes mayoristas.
- Creación nuevos productos y desarrollo de mercado para la venta de estos.
- Desarrollo de estrategia y objetivos de Ventas
- ✓ Manejo de pronósticos y estadísticas de Venta.
- ✓ Asesoría comercial en desarrollo de reducción de costos de empaque y embalaje.
- ✓ Asesoría comercial y ventas del más sofisticado sistema de flejado en el mundo EAM MOSCA (Alemania)

Principales Logros

- ✓ Incremento del anual en ventas. 2011 vs 2012 (10%) incremento, 2013 vs 2014 (5%) incremento
- ✓ Desarrollo de nuevos mercados y nuevos productos como Jute de colores para el área de manualidades.
- ✓ Desarrollo de publicidad nueva con material POP en los puntos de venta.
- ✓ Desarrollo e implementación del SAI en sucursal Distrito Federal
- ✓ Implementar la participación a la EXPO PACK 2013,2014
- ✓ Elaboración de proyecciones financieras amigables para los clientes; en el cual de forma clara enseño cómo pueden ganar más dinero comprando los productos de la empresa.

Motion GDL MEX (Agosto 08- Marzo 11) Logística y Eventos. Empresa mexicana dedicada a la organización de eventos y proyectos de Marketing

Puesto: Marketing

- ✓ Desarrollo de estrategias de venta enfocadas a cada producto, zona y mercado meta.
- ✓ Encargado de planeación estratégica de la empresa. (elaboración de análisis FODA)
- ✓ Reportes mensuales, trimestrales, semestrales y anuales de ventas
- ✓ Manejo de clientes y cierre de Ventas
- ✓ Fui líder de proyecto para la investigación comercial y apertura de 8 restaurantes de comida rápida pertenecientes al cliente Grupo House (marcas Arrachera House y Sixties).
- ✓ Implementación de evaluaciones de atención a clientes por medio de mystery shopper del grupo Dolphi la cadena de helados más grande de Occidente.
- ✓ Asesor en marketing del centro comercial la GRAN PLAZA fashion mall en su momento la más importante de Guadalajara



Empresa: Computer Forms, (Junio 06 – Julio 08) Guadalajara, Jalisco. Empresa mexicana dedicada a la elaboración documentos de seguridad de gobierno (hologramas) y mercadotecnia (raspaditos).

PUESTO: *Promotor de Negocios en Guadalajara Junio 06 – Julio 08*

- ✓ Manejo de equipo de 10 asesores.
- ✓ Desarrollo de estrategias de venta por medio de prospección a empresas.
- ✓ Negociación con las distintas Instituciones gubernamentales (licitaciones), actualizaciones, capacitaciones, nuevos productos, alianzas.
- ✓ Apertura de nuevos canales de venta y nichos de mercado específicos.
- ✓ Manejo de clientes estratégicos.
- ✓ Desarrollo de nuevos productos.

Principales logros:

- ✓ Desarrollo e implementación de un plan de impulso de marca para lograr un incremento de de ventas para AKRON lubricantes a nivel nacional.

Escolaridad

Universidad Panamericana Campus Guadalajara

Licenciado en Administración de empresas y Mercadotecnia (1998 – 2004)

Aptitudes

Manejo de personal, iniciativa propia, habilidad para hablar en público, creativo, excelente desempeño bajo presión, analítico, orientado a objetivos, Comunicación efectiva y adaptable al trabajo en equipo. Sociable además de tener la habilidad de aprender con rapidez.

Idiomas: Inglés 85%.

Software

- ✓ Microsoft Office (Word, Excel, Power Point, Access, Project, Visio)
- ✓ SAI; Sistema de administración de inventarios
- ✓ SAP SALES FORCE
- ✓ CRM
- ✓ SAGE

CURSOS Y CONGRESOS

- ✓ Organizador del 10 simposium panamericano de mercadotecnia
- ✓ Curso de la norma ISO 9001:2000
- ✓ Curso de Lideres en León Guanajuato. 2007
- ✓ Curso de ventas en la cámara de comercio de Jalisco 2006-2007
- Course at London School of English & Computing in General English Advanced. Period 04-August-2004 to 28-May-2005. London, England.
- ✓ Curso de Embalaje y Empaque en San José, Costa Rica.

Tópicos de interés: Todos los deportes en especial el Atletismo y el soccer, Música, Viajar, Ventas, relaciones públicas, negocios, desarrollo de nuevos productos, mercadotecnia y Administración.