

Curriculum Vitae.



Datos Personales:

Estudios Académicos:

Licenciatura en Administración de Empresas (6° Semestre.) Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo (UAEH)

Perfil:

Profesionista con experiencia laboral en el área comercial, administrativa, almacenes, con **Habilidad** en mercadeo, servicio a clientes, trabajo en equipo, liderazgo, **Capacidad** en negociación (ganar-ganar), trabajar con **Valores** como respeto, austeridad y honestidad.

Experiencia Laboral:

Ejecutivo de Operaciones zona, Cervecería Cuauhtémoc Moctezuma, febrero 1990 –junio 1990.
Apertura, equipamiento y auditorias de bodegas.

Gerente de zona, (Agencia Tulancingo). Cervecería Cuauhtémoc Moctezuma, Julio 1990 – marzo 2003.
Establecimiento y seguimiento de indicadores de medición (Financiero, volumen, Cartera, clientes con compra, sin compra, nuevos, mercadeo.

Gerente zona ((Agencia Ixmiquilpan), Cervezas Cuauhtémoc Moctezuma S.A. de C.V, Abril 2003 – mayo 2006.
Establecimiento y seguimiento a indicadores de medición (Financiero, volumen, Cartera, clientes con compra, sin compra, nuevos, mercadeo.

Gerente zona (Agencia Apan), Cervezas Cuauhtémoc Moctezuma S.A. de C.V, junio 2006 – septiembre 2008.
Establecimiento y seguimiento a indicadores de medición (Financiero, volumen, Cartera, clientes con compra, sin compra, nuevos, mercadeo, etc.)

Gerente zona (Agencia Ixmiquilpan), Cervezas Cuauhtémoc Moctezuma S.A. de C.V, octubre 2008 – marzo 2011.
Establecimiento y seguimiento a indicadores de medición (Financiero, volumen, Cartera, clientes con compra, sin compra, nuevos, mercadeo, etc.)

Gerente de Ventas (Agencia La Paz) Distribución y reparto del centro S.A. De C.V, junio 2011– mayo 2014.

Establecimiento y seguimiento a indicadores de medición (Financiero, volumen, clientes, saturación, efectividad de entrega y mercadeo)

Director de Reglamentos Municipales. Administración Pública Santiago, junio 2014 – agosto 2016.

Habilidades y Conocimientos:

Administrativas, Contables, área comercial, mercadeo, servicio a clientes, estudios De mercado, comportamiento del consumidor y direccionamiento de marca.

Seminario y Cursos:

Mercadeo, Aseguramiento de Calidad

Negociación para conquista (3 visitas.)

Mejora continua (Hacer las actividades bien a la primera vez)

- **Perfil de una distribuidora de calidad (junio 2000).**
Reflejo de valores (pasión por el servicio, innovación, creatividad, productividad
Clima laboral, necesidades y expectativas de clientes internos y externos
Intercambio de información.
- **Capacitación para entrevista y selección eficaz.**
- **LIDERES DESARROLLANDO LÍDERES:**
Habilidad y capacidad para transmitir conocimientos.
- **Factores de fracaso de una empresa:**
Falta de compromiso e involucramiento
Planeación inefectiva.
Claridad en los roles.
Diferencia de no creer y no querer vs no saber y no poder
- **Responsabilidades del líder:**
Habilidades, recursos, seguimiento.
- **Compresión de un proyecto:**
Objetivos Claros, necesidades, alcances, involucrados etc.
- **Informática**
Manejo de Microsoft office
- **Otros datos de interés.**
Seriedad y puntualidad
Disponibilidad para viajar
Licencia de conducir tipo A
- **Aficiones:**
Deportivas.