

Introducción:

Especialista en crear nuevos negocios con acuerdos de ganar, ganar.

Atención a clientes, contratación y negociación con proveedores, estratega, planeador, visión a mejora de resultados. Relaciones públicas, cuentas corporativas, contratación y convenios con medios de comunicación, mercadotecnia y publicidad en general, intercambios bilaterales y unilaterales entre empresas LP.

Ocupar un puesto en el que me permita desarrollar habilidades, poner en acción los conocimientos que he adquirido para creación de proyectos y mejora continua. Considerando la tenacidad y las aptitudes para llevar a cabo mi trabajo con la mayor eficiencia y eficacia posible, daré un valor agregado al mismo, tomando las decisiones correctas de los retos que se me presenten en el puesto para realizarlos exitosamente.

Formación Académica:

- 1997-2001 Lic. En Publicidad - CECC Centro de Estudios en Ciencias de la Comunicación, Titulada (Cédula Profesional).

Cursos y Diplomados:

- 2016 Dirección Estratégica de Ventas DIPLOMADO Tecnológico de Monterrey.
- 2014 Taller Cadena de Suministro, Cajapal.
- 2013 Administración de Cuentas Clave-Customer Relation Ship Managment Seminario Quality Training.
- 2010 Master Coaching Crecerem.
- 2009 Coaching, Crecerem.
- 2005 Curso Gestión de Tiempo Acambio.
- 2002 Seminario Actualización en Publicidad y Mercadotecnia CECC.
- 2000 Curso de Cateleteria Madori, Sunkary.
- 2000 Curso Atención a cliente Restaurante Black and Black.
- 1996 Propedéutico y seminario en Comunicación, Universidad Intercontinental.
- 1995 Propedéutico y seminario en Comunicación, Universidad Latinoamericana.
- 1994 Propedéutico Relaciones Industriales, Cámara de Comercio.

Experiencia Laboral:

Empresa: Envases y Algo Más S.A de C.V. (Grupo Cajapal) Área: Comercialización de Pet Fiestas:
Gerencia Comercial Período: junio 2012-Febrero 2018.

➤ Prospección, seguimiento y cierre de cartera de clientes, nuevos clientes y distribuidores, comercialización de envases de PET.

- Gestionar planes de acción para llegar a objetivos meta. (Resultados).
- Análisis, selección y formación en técnicas de ventas del equipo.
- Definición de presupuestos del área comercial en nivel nacional y CDMX.
- Atención al cliente, sentido de negociación con clientes y proveedores, orientación a los resultados inmediatos.
- Capacidad para fidelizar a los clientes, Posicionamiento ante el mercado empatía, crear identificador y generar una necesidad al cliente por nuestro producto.

Logros: Incrementar facturación por unidades y por vendedor (mensual y anual), fijación de un sistema de control para la fuerza de ventas.

Expo Decorarte

Puesto: Cuentas Corporativas. (Enero 2006- Mayo 2012)

- Área de desarrollo: Comercialización de Diseño y montaje de Stands

Área Mercadotecnia y Publicidad

Logros: Manejo de Cuentas Corporativas dentro de la industria de la Publicidad, comercialización de diseño y montaje de stands en sistema Octanorm y Custom para eventos y congresos a nivel Nacional, Incrementar las ventas gracias a la mejora de resultados del equipo. Aumentar la satisfacción y fidelización del cliente.

A cambio, Mercado Digital S.A. DE C.V

Puesto: Bróker (Agosto 2004- Diciembre 2005)

- Área de desarrollo: Comercialización (Ventas y compras corporativas) InterCambios Bilaterales y Unilaterales.

Logros: Manejo de Cuentas Corporativas dentro de la industria del intercambio de bienes y servicios, ampliación de presupuestos, ventas incrementales sobre la base de desarrollo de nuevos canales de distribución, seguimiento de necesidades a nivel alta gerencia y dirección.

Empresa: Asociación Mexicana de Higiene y Seguridad, A.C Área: Eventos

Puesto: Gerente en el área de Eventos Período: (Diciembre 2002- Agosto 2004)

- Selección de proveedores sobre la base de intercambios comerciales de bienes y servicios para la promoción y patrocinio de cada evento. Eventos magistrales.
- Establecer criterios de éxito para los diferentes eventos a través de la planeación, logística y proyección de los mismos.

Logros: Organización del Congreso Nacional e Internacional de Seguridad e Higiene 2003 WTC, 8º Congreso Nacional de Ecología, convenios con organismos empresariales y de gobierno.

Dirección General De Comunicación Social De La Procuraduría General De La República

Puesto: Jefe de Departamento de Relaciones Públicas (Septiembre 2002- Diciembre 2002)

- Área de Desarrollo: Comunicación Social

Logros: Organizar y actualizar base de datos de dependencias y organismos públicos como privados, coordinar y realizar directorios de diferentes medios de comunicación.

Empresa: Black & Black (Operadora Gastronómica Deidra S.A de C.V.) Área: Relaciones Públicas

Puesto: Gerente de Relaciones Públicas. Período: (Marzo 1999- septiembre 2002)

- Atención a quejas y sugerencias de los clientes.
- Visitas en empresas privadas como organismos gubernamentales para medir sus necesidades e inquietudes en cuanto al servicio.
- Manejo de publicidad en general.

Logros: Incrementar cartera de clientes, contratación y convenios con medios de comunicación.

Puesto Inicial: Hostess Puesto final: Gerencia de Relaciones Públicas de 3 restaurantes.

Organización Mundo Cell.

Puesto: Supervisora Administrativa. (1993-1999)

- Área de Desarrollo: Distribuidora de telefonía celular

Logros: Análisis y solución de problemas, efectuar órdenes de compra, pago a proveedores, facturación, atención a clientes internos y externos, venta de teléfonos celulares y activación de los mismos, realizar y pagar nómina de los empleados, manejo de fax, conmutador, contratación de proveedores, atención a clientes, campañas publicitarias, corroborar la satisfacción del cliente, manejo de cuentas en general, logística para eventos.

IDIOMAS

- American English Institute
- Interlingua Ingles

SOFTWARE Windows Microsoft Paquetaria Office Excel (Hoja de Cálculo) Power Paint Word (Processor de Textos) -Internet Explorer -C.C. Mail, SAE Intermedia.

Información Adicional: Mexicano; Fecha y lugar de nacimiento 14-mayo-1972 San Luis Potosí.