

- ANÓNIMO

Dirección web: <http://GerardoMiranda.micvweb.com>

Ciudad: San Luis Potosí CP: 78433(San Luis Potosí) País: México

EXPERIENCIA:

1/0 - / Empresa: KreaH. Interpersonal Coaching

Sector Empresarial: Directivos

Area Profesional: Educación - Formación

Descripción del puesto: Funciones:

Asesoría Personalizada para el descubrimiento y desarrollo de potencial. Elaboración de cursos orientados al trabajo en equipo y a la calidad de vida. Atención a grupos e individuos.

/2001 - 4/2002 Empresa: Klin Off

Sector Empresarial: Limpieza y Mantenimiento

Area Profesional: Dirección - Gerencia

Descripción del puesto: Gerente de Operaciones.

Gestionaba 18 equipos de Trabajo. Coordinar unidad de negocio de servicios especiales. Atención personalizada al cliente. Supervisión del departamento de recursos humanos/capacitación. Capacitar supervisores y líderes de equipo. Administración de recursos materiales. Evaluación de calidad en el servicio. Cerrar contratos de ventas de servicios especiales. Elaboración de reporte general directamente al Director.

Ciudad: San Luis Potosí País: México

/2002 - /2006 Empresa: Fashion Kids / Nisha Clothing

Sector Empresarial: Comercial

Area Profesional: Dirección - Gerencia

Descripción del puesto: Líder Emprendedor

Determinar temporalidad de productos, stock mínimo y máximo, así como búsqueda y evaluación de proveedores. Control Semanal de inventarios. Prospeccionar ventas. Gestión de crédito y cobranza. Reclutamiento, selección y capacitación de personal operativo. Alta y baja ante el IMSS de trabajadores, elaboración de nómina, conciliación bancaria y programación de pago a proveedores.

Logros: Creación de sistema de crédito denominado "micrédito" el cual originó un crecimiento de ventas y flujo de efectivo en

Ciudad: San Luis Potosí País: México

/2006 - /Actual Empresa: Think

Sector Empresarial: Comercial

Area Profesional: Dirección - Gerencia

Descripción del puesto: Gerente de Unidad de Negocio.

Funciones:

Desarrollo de clientes. Gestión de crédito y cobranza. Coordinar equipos de venta en mayoreo y menudeo. Administración de las relaciones con los clientes externos e internos. Desarrollo de la planeación estratégica de la unidad de negocio. Reclutamiento, selección y capacitación de personal de ventas. Administración de recursos financieros. Conciliación bancaria, cierre de caja, arqueos de ventas y reportes administrativos.

Logros: Empezar la unidad de negocio partiendo desde la concepción, planeación y puesta en marcha. Diseño y elaboración de la descripción de puesto de ventas así como el desarrollo del perfil.

Ciudad: San Luis Potosí País: México

FORMACIÓN ACADÉMICA:

-1998 Programación Neurolingüística (<http://www.cmpnl.edu.mx>)

Diplomado

Recursos Humanos

Centro Mexicano de Programación Neurolingüística

Centro de Estudios de San Luis Potosí, SLP

168 horas

-1999 Hipnosis Ericksoniana (<http://www.cmpnl.edu.mx>)

Diplomado

Psicología

Centro Mexicano de Programación Neurolingüística

Centro de Estudios de Guadalajara, Jalisco

75 horas

3-2000 Dirección del Factor Humano (<http://www.uvmnet.edu>)

Diplomado

Recursos Humanos

Universidad del Valle de México

Campus San Luis Potosí

130 horas

6-2000 Licenciado en Psicología con Asentación en Área Laboral (<http://www.uaslp.mx>)

Licenciado

Psicología

Universidad Autónoma de San Luis Potosí

Titulado con Mención Honorífica

6-2003 Maestría en Administración de Empresas (<http://www.uvmnet.edu>)

Master

Recursos Humanos

Universidad de Valle de México

Campus San Luis Potosí

Promedio: 9.00

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA:

Vamos al Doble. ITESM

Administración y Dirección de Empresas

Incubadora y aceleradora de empresas. ITESM

Administración y Dirección de Empresas

Dirección de Alto Liderazgo.
Administración y Dirección de Empresas

Formación en Ventas.
Marketing

IDIOMAS:

Idioma: Inglés Nivel: Nivel Principiante
Comentarios:

INFORMÁTICA:

Conocimientos: Ofimática (Word, Excell,...)

Nivel: Nivel Intermedio

OBJETIVOS PROFESIONALES:

Desarrollar e implementar nuevas estrategias para incrementar el nivel de rentabilidad de la empresa a través de una orientación hacia el cliente externo, una coordinación efectiva y eficiente de nuestros clientes internos así como de utilización óptima de los recursos asignados, sin perder de vista jamás los intereses de nuestros accionistas.

LOGROS Y RESULTADOS:

1. Desarrolle Unidad de Negocio la cual gerencie durante 3 años
 2. Dirigió Planeación Estratégica de Unidad de Negocio
 3. Consolide Estrategias a Largo, mediano y corto plazo
 4. Desarrollo de Clientes
 5. Elaboración de Plan de Ventas a Crédito denominado "Minicrédito"
 6. Asesorar a Usuarios PYMES en la toma de decisiones
-

CUALIDADES:

Adaptable, Amable, Analítico/a, Colaborador, Comprometido/a, Comunicativo/a, Creativo/a, Decidido/a, Determinado/a, Diligente, Eficiente, Enérgico/a, Entregado/a, Fiable, Flexible, Honesto/a, Imaginativo/a, Intelectual, Inteligente, Meticuloso/a, Perceptivo/a, Persistente, Persuasivo/a, Preciso/a, Productivo/a, Responsable, Servicial, Sociable, Tenaz, Versátil, Visionario/a

INTERESES:

Arte, Boxeo/Lucha Libre, Cocinar, Jardinería, Música de New Age, Música Rock, Música Variada, Naturaleza, Ópera/Música Clásica, Ordenadores/Internet, Religión, Servicios Sociales Voluntarios, Teatro/Ballet, Viajar/Turismo

DISPONIBILIDAD:

Estoy dispuesto a viajar
, Estoy dispuesto a trabajar en el extranjero
, Estoy dispuesto a trabajar fuera de mi región

ENLACES WEB RELACIONADOS:

Dirección web: <http://www.micvweb.com>\GerardoMiranda

- ANÓNIMO

Curriculum generado con <http://www.micvweb.com>
