

- ANÓNIMO

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

Ciudad: MONTERREY CP: 88120(NUEVO LEON) País: México

EXPERIENCIA:

/ - / Empresa: COPAMEX CORRUGADOS S.A. DE CV.

Sector Empresarial: Producción, taller y fábrica

Area Profesional: Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Administración, Ventas y Asesorías en Empaques de Cartón Corrugado, para consumos nacionales y de exportación. n Cartera de clientes, Clientes nuevos, tanto locales como foráneos. Cliente principal, 3 de los primeros; 5, y 6 de los primeros 10 clientes de la empresa. n Ventas en Saltillo, San Luis Potosí, Reynosa, Río Bravo, Guanajuato, Guadalajara, Torreón, México, D .F. n Ventas mensuales \$ 2,500,000.00 a \$ 3,500,000.00 y / o 400 a 500 tons. De cartón corrugado. n Primer Lugar en ventas durante los últimos 7 meses del año. Administración y Control de Cartera y Saldos, Inventarios,, Cobranza, Facturación, Prospectación, Visitas a Clientes Regionales y Foráneos. Crecimiento de Clientes actuales en un 80%

Ciudad: Monterrey País: México

/ - / Empresa: ARTIGRAF S.A. DE CV.

Sector Empresarial: Producción, taller y fábrica

Area Profesional: Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Asesoría, Ventas y Desarrollo de Nuevos clientes tanto locales como foráneos. Planeación y elaboración de empaques para productos nuevos, o que van a cambiar de imagen. Esto incluye la Asesoría de empaque, el mercado objetivo al cual va dirigido, tomando en cuenta mercadotecnia, diseño gráfico, especificaciones para mercados de exportación y el servicio al cliente. Desarrolle una cartera de 20 clientes, con un consumo mensual aprox. De 250 a 300 tons. y/o una facturación mensual de \$ 2, 000,000.00

Ciudad: Monterrey

9/1996 - 9/1999 Empresa: SMURFIT CARTON Y PAPEL DE MEXICO S.A. DE CV.

Sector Empresarial: Producción, taller y fábrica

Area Profesional: Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Empecé como Trainee, seis meses después se me promovió a Representante de Ventas y el trabajo consistió en el desarrollo de nuevos clientes y aumentar las ventas de la zona Oriente del área metropolitana. Los nuevos clientes fueron: MSA de México, Grupo ASTRO (Lectric Mexicana, Conductores Astro, y Electro componentes Mexicanos), Continental Best, Crown Pack, Complex, Olimpia Mexicana y en desarrollo PANASONIC y Grupo Ideas e Imágenes. 6 meses después fui promovido a Representante Especializado de Ventas y 3 meses después a EJECUTIVO DE CUENTAS ESPECIALES. CUENTAS ESPECIALES: DOMECCQ, PROCTER & GAMBLE, RHONE POULENC RORER, EMPACK DE MÉXICO, Apoye en cuentas como PROCTER AND GAMBLE, COLGATE, FABRICA DE JABON LA CORONA. Termine mi presupuesto de ventas 100% arriba de lo planeado. 1995-1997

Ciudad: Tlalnepantla País: México

1/2002 - 12/2004 Empresa: ASSEMBLER / CORRUGADOS DEL NORESTE

Sector Empresarial: Producción, taller y fábrica

Area Profesional: Dirección - Gerencia

Descripción del puesto: Administración de Cartera de clientes. Desarrollo de Nuevos Clientes Regionales (Monterrey, Saltillo y Reynosa) Desarrollo de nuevos Proveedores, Análisis de Mercado, Prospectación, Presupuesto de Ventas, Análisis de costos de venta. Cobranza, Facturación, Reporte Mensual de Actividades a Dirección Comercial.

Ciudad: Monterrey País: México

1/2004 - 3/2005 Empresa: MASTERPACK, CYDSA

Sector Empresarial: Producción, taller y fábrica

Area Profesional: Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Desarrollo de nuevos clientes y recuperación de cartera. Ventas Y administración de las cuentas asignadas. Mantener comunicación y visitas periódicas a clientes y prospectos foráneos. Seguimiento interno con el área de servicio a clientes para mantener un nivel de entregas eficiente. Desarrollo y Vo.Bo. Junto con clientes de nuevas presentaciones de empaques.

Ciudad: Monterrey País: México

4/2005 - 12/2008 Empresa: International PaperEvergreen Packaging

Sector Empresarial: Comercial

Area Profesional: Dirección - Gerencia

Descripción del puesto: Desarrollo de nuevos clientes y de nuevos mercados nacional e internacional en USA, Centroamérica, Caribe . Planes Comerciales, presupuestos de ventas, Logística Internacional. Ventas y Admon. de las Cuentas. Mantener comunicación y visitas periódicas a clientes y prospectos. Seguimiento Interno con el Depto. De Servicio a Clientes en plantas de USA, El Salvador y Panamá para mantener un nivel de entregas optimo y cumplir con las especificaciones y fechas de entrega de los clientes.

Desarrollo y Vo Bo. Junto con los clientes de Nuevas Presentaciones de Empaques y Maquinas Llenadoras de líquidos. Cuentas en México: Grupo Zaragoza, Leche Querétaro, Alen del Norte, Alen del Centro, Santa Clara, Lácteos del Golfo Noreste, Mission Hills, Congeladora Niño, La Vista Foods, Grupo GyC YOLIZ, Lacto productos La Loma, Leche Gota Blanca, etc. DEL 2005 al 2008 se triplicaron las ventas, de 3 maquinas llenadoras a 11, de 2 Clientes a 10.

Ciudad: Plant city, san salvador, panama País: México

1/2009 - / Empresa: OCRAM ASESORIAS Y CONSULTORIAS

(<http://www.facebook.com/photo.php?pid3851983id5>)

Sector Empresarial: Comercial

Area Profesional: Consultoría - Asesoría

Descripción del puesto: Consultor en Negocios Internacionales. Desarrollo de Nuevo Productos y Mercados. Asesoría en Procedimientos de Comercio Exterior con USA, Centroamérica, y el Caribe. Planes Comerciales, Expansiones Geográficas.

Asesoría de empaques varios de cartón corrugado, empaque flexible, botellas de Pet y Maquinas Llenadoras de líquidos a Empresas Pasteurizadoras de Leche, Jugos, Bebidas Y Yogurt. Asesoría de envases de Platico, Pet y Polipropileno a Empresas Productoras de Jabones Líquidos Y Suavizantes de ropa. Asesoría a Empresas consumidoras de artículos para Fast Food.

10 ASESORIAS REALIZADAS ENTRE EL 2009 Y 2010,

FORMACIÓN ACADÉMICA:

10-1992 PLAN DE NEGOCIOS EN COMERCIO EXTERIOR

Diplomado

Otra no especificada

BANCOMEXT-CINDE

SAN JOSE CR

CENTROAMERICA

6-1995 EXPORTACIONES E IMPORTACIONES

Diplomado

Otra no especificada

BANCOMEXT

JARDINES DE LA MONTAÑA

MEXICO DF

8-1997LICENCIADO EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS

Licenciado

Administración y Dirección de Empresas

UNIVERSIDAD NUEVO MUNDO

CAMPUS LA HERRADURA

HUIXQUILUCAN, EDO DE MEX

CINDE-BANCOMEXT

BANCOMEXT

UNIVERSIDAD LA SALLE

7-2002VENTAS PROFESIONALES

Diplomado

Administración y Dirección de Empresas

GENERAL ELECTRIC

SANTA FE

MEXICO DF

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA:

INTERNATIONAL PAPER EL SALVADOR

Prevención de Riesgos Laborales

LIDERAZGO DE EQUIPOS DE TRABAJO

Administración y Dirección de Empresas

MERCADOTECNIA DE NEGOCIOS

Marketing

LEADING AND LEARNING

Administración y Dirección de Empresas

IDIOMAS:

Idioma: Inglés Nivel: Nivel Profesional

Comentarios: INGLES DE NEGOCIOS

BILINGUE 100%

Idioma: Alemán Nivel: Nivel Intermedio

Comentarios: COLEGIO HUMBOLDT

Idioma: Italiano Nivel: Nivel Principiante

Comentarios:

INFORMÁTICA:

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

Nivel: Nivel Profesional

Conocimientos:Aplicaciones empresariales (SAP, Contawin,...)

SAP

Nivel: Nivel Avanzado

Conocimientos:Diseño (páginas web, CAD,...)

MICROSOFT

Nivel: Nivel Intermedio

OBJETIVOS PROFESIONALES:

BUSCO A UNA EMPRESA DE REPUTACION A NIVEL NACIONAL Y/O INTERNACIONAL, DONDE ME PUEDA DESARROLLAR EN UN MEDIANO PLAZO Y ME DE UNA ESTABILIDAD ECONOMICA Y PROFESSIONAL BUSCO UNA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO PARA DESEMPEÑAR MIS FUNCIONES EN EL AREA COMERCIAL Y DESARROLLO DE NUEVOS MERCADOS Y CLIENTES DANDO LO MEJOR DE MIS HABILIDADES , EXPERIENCIA Y APTITUDES..PARA EL BIEN GENERAL Y PERSONAL.

LOGROS Y RESULTADOS:

HABILIDADES: INGLES 100%, EXPERIENCIA COMERCIAL Y VENTAS NACIONALES E INTERNACIONALES, MERCADOTECNIA, DESARROLLO Y PROMOCION DE PROYECTOS DE COMERCIO EXTERIOR, LOGÍSTICA NACIONAL E INTERNACIONAL, ATENCIÓN A CLIENTES EN MEXICO (INDUSTRIALES Y COMERCIALES) Y FUERA DE EL, CARTERA DE CONTACTOS INDUSTRIALES EN TODA LA REPUBLICA Y EXTRANJERO 1500 EMPRESAS EN MEXICO, CENTROAMERICA, USA,CARRIBE Y VENEZUELA, ESPAÑA,FRANCIA Y NORUEGA, FACILIDAD DE COMUNICACIÓN CON ALTOS PUESTOS DIRECTIVOS. INTERNET, DESARROLLO DE NUEVOS CLIENTES Y/O MERCADOS. CIERRE DE NEGOCIOS, COMERCIO EXTERIOR. ESTRATEGIAS COMERCIALES.. LIDERAZGO Y MANEJO DE EQUIPOS DE TRABAJO, EVALUACIÓN EN BASE A RESULTADOS. ANALÍTICO, PROACTIVO, MANEJO DE GRUPOS, HABILIDAD NEGOCIAR. PASAPORTE Y VISA VIGENTE.

CUALIDADES:

Adaptable, Amable, Analítico/a, Comprometido/a, Decidido/a, Eficiente, Enérgico/a, Fiable, Flexible, Fuerte, Honesto/a, Inteligente, Intuitivo/a, Organizado/a, Perceptivo/a, Persistente, Persuasivo/a, Productivo/a, Responsable, Sensible, Sociable, Tenaz, Versátil, Visionario/a

INTERESES:

Bailar, Boxeo/Lucha Libre, Cantar/Tocar Instrumentos musicales, Carreras de Motos, Cine/Películas, Coches/Motos, Cocinar, Deportes de Agua, Discotecas/Clubes, Ir de Compras, Museos/Galerías de Arte, Música Alternativa, Música Country, Música Dance/Electrónica, Música de Jazz/Blues, Música de New Age, Música Latina, Música Pop/R&B, Música Rock, Música Variada, Naturaleza, Navegar, Ópera/Música Clásica, Ordenadores/Internet, Religión, Senderismo/Acampadas, Servicios Sociales Voluntarios, Teatro/Ballet, Viajar/Turismo, Yoga/Meditación

DISPONIBILIDAD:

Estoy dispuesto a viajar

, Estoy dispuesto a trabajar en el extranjero

, Estoy dispuesto a trabajar fuera de mi región

ENLACES WEB RELACIONADOS:

Links relacionados: <http://www.facebook.com/pages/OCRAM-ASESORIA-Y-CONSULTORIA>

OCRAM ASESORIAS Y CONSULTORIAS DE EMPRESAS Y NEGOCIOS

Dirección web: <http://www.micvweb.com/marcodelatorre>

- ANÓNIMO

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