

Tlazcanes 149, Col. Ricardo Flores Magón México, D.F.
Teléfonos: Particular 55825843 celular 0445516480005
luismkt@infinitem.com.mx



**PROMOTOR DEL CRECIMIENTO COMERCIAL A TRAVÉS DE
ESTRATEGIAS INNOVADORAS DE MERCADOTECNIA INDUSTRIAL Y DE SERVICIOS.**

OBJETIVO

Lograr una importante posición ejecutiva en Mercadotecnia y Alta Dirección en la que aplique actividades comerciales, de promoción y servicio al cliente con la finalidad de generar crecimiento y valor agregado acorde a misión y objetivos de la organización.

PERFIL EJECUTIVO

Áreas de experiencia: 18 años de experiencia en elaboración del Plan de negocios, Plan de Mercadotecnia, Estrategias de promoción, telemarketing, ventas y servicio al cliente.

Industrias de experiencia: Industrial y de Servicios

Experiencia Gerencial: 13 años en el manejo de personal y trabajo en equipo:

- ✓ Coordinación de proyectos con objetivos comerciales y/o de ventas específicos.
- ✓ Participación en la estructuración de proyectos y estrategias de nivel corporativo.
- ✓ Optimización de recursos en organizaciones con presupuestos limitados.
- ✓ Manejo eficiente de las relaciones interpersonales con clientes, proveedores y compañeros de trabajo.

Actualmente laborando como consultor en Incubadoras de negocios

LOGROS:

Ingresar al Campus Coyoacán de Unitec más de 2000 alumnos anualmente siendo el campus con la más alta matrícula escolar. Ubicar a la carrera de Mercadotecnia Unitec en 4º. Lugar a nivel nacional (estudio Periódico Reforma y Readers Digest). Miembro del Consejo Técnico de Mercadotecnia CENEVAL aportando el 70% de los contenidos en la estructura del Examen General de Conocimientos CENEVAL. Conferencista en la Universidad La Salle Pachuca. Catedrático de la asignatura en Mercadotecnia en Universidad UTECA. junio-mayo 1999 de la UNITEC a partir de 1999. Conferencista en la Escuela Superior de Comercio y Administración (IPN) y en el Centro de Educación para la Productividad. Miembro del Centro de Información de Mercadotecnia Mexicana www.cimm.com.mx y de la Org. Ideas para Pymes www.ideasparapymes.com.mx, Consultor de la incubadora de negocios Unitec, Miembro de la Red Pymes de la Secretaría de Economía. Libro en edición: Mercadotecnia Industrial.

HISTORIAL LABORAL

Agosto 2008 a la fecha Director de PROMOCIÓN Y MERCADOTECNIA

Apoyo a empresas PYMES en la práctica de estrategias comerciales para incrementar ventas

Dic. 2006 a Julio 2008 Director de Promoción, UNITEC 14 subordinados

Responsable de promover al Campus Coyoacán mediante estrategias de Mercadotecnia, Admisión y Telemarketing. **Logro de la inscripción de más de 2000 alumnos de primer ingreso anualmente.**

Marzo 23 '00 a Dic. 2006 Director de la Lic. de Mercadotecnia, UNITEC 40 subordinados

Servicio a profesores, alumnos y funcionarios, en pro del desarrollo y fortalecimiento de la carrera de mercadotecnia y formación profesional de sus egresados. Participando en proyectos: Maquina de Ventas, **Retención**, Servicios Extra académicos, Incubadora de negocios. Logro del **90% en ahorro** en gastos en eventos mediante la negociación con patrocinadores para eventos de la universidad .

Enero '98 a marzo '00 Director General, MERCOM 10 subordinados

Apoyo en herramientas de mercadotecnia a empresas PYMES, tales como: Investigación de mercados, telemarketing para servicio al cliente. Cartera de Clientes tiendas de autoservicio y ferreteras, definición de rutas de ventas, monitoreo de servicio al cliente, desarrollo de estrategias de mercadotecnia y servicios de comercialización a la industria.

Jun. 3, '93 a Dic. 15, '97 Gerente General, GRUPO INDUSTRIAL TELLERIA –DIPSA

Reorganización de áreas comercial, administrativa y de producción. Implementación del Plan Anual de Mercadotecnia, evaluación e implementación de nuevos servicios en mercadotecnia, reestructuración de listas de precios, Implementación de sistema de cotizaciones, se logra la **reducción de gastos de operación en un 30%, incremento en facturación 45%**, selección de proveedores confiables, incremento en la cartera de clientes, organización de eventos y ferias comerciales.

Jun. 3, '93 a Dic. 15, '97 Jefe de Mercadotecnia, GRUPO INDUSTRIAL TELLERIA –SYCSA

Organización del nuevo departamento de Mercadotecnia, Implementación del Plan Anual de Mercadotecnia, Investigación de Mercados, Evaluación del desplazamiento de productos (datos cuantitativos), Publicidad en correo directo, Selección y contratación de medios, Traducción y elaboración de catálogos y manuales de producto, Coordinación de exposiciones, Elaboración de pronósticos y avances de ventas, Supervisión de producción de video institucional, Coordinación de boletín de comunicación interna, Evaluación y "benchmarking" de la competencia. **Proyección de la empresa a nivel internacional.**

Ago. 15, '92 a May. 30, '93 Supervisor de Ventas, EMBOTELLADORA METROPOLITANA, S.A.

Coordinar ventas de bebidas gaseosas a cargo del depósito "Juárez" en la zona centro del Distrito Federal, atención a clientes y logística de distribución. Se **incrementaron las ventas del depósito un 40%**, y se renovaron cuentas con tiendas que habían dejado de trabajar con la marca. Se **recuperó la cartera vencida de 40 a 95%** causada por ventas de refrigeradores a comodato y punto de venta.

Ene. 15, '91 a Jul. 30, '92 Ejecutivo de Ventas, EDICIONES CULTURALES INT. TIME-LIFE

Ventas de colecciones de libros y suscripciones, exposición en stands comerciales y venta directa.

ESTUDIOS

1985 - 89 LICENCIADO EN RELACIONES COMERCIALES / E S C A - I.P.N.

Tesis Mercadotecnia aplicada a la pequeña y mediana empresa.

2005 MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS / UNILA. Primer cuatrimestre.

CURSOS ESPECIALES: Integración y Comunicación dentro de una organización, Cotización de Trabajos en Artes Gráficas, Filosofía "Conozca la Calidad" de Phillip Crosby Associates Inc., Comunicación Efectiva en la Organización, Habilidades de Negociación, Telemarketing en la organización, Manual de Operación Académica UNITEC, Seminario de Valores en la Mercadotecnia y la Publicidad, **Inglés 80%**.

INFORMÁTICA: Manejo de PC/Macintosh, Programas: Office 2007, Corel Draw 8.0, ACT de Ventas, Photoshop 9, Simulador de Marketing Pro, Dyane de investigación de mercados, CRM.

Conocimientos y práctica en Fotografía, Marketing Industrial, Producción de Videos, Internet y Diseño de Páginas WEB.