

CESAR
EDUARDO
MORA
IBARRA

PERFIL

Cesar Eduardo Mora Ibarra
Edad: 35 años
Estado civil: Casado
NSS:41068746597
RFC: MOIC870803
NACIONALIDAD: MEXICANA

CONTACTO

TELÉFONO:
4448455376

CORREO ELECTRÓNICO:
cesarmoraibarra@gmail.com

AFICIONES

NFL
NBA
ROCK, DISCO, JAZZ Y BLUES
CARROS F1 MOTO GP Y
RESTAURACION DE CARROS

EDUCACIÓN

Instituto Ponciano Arriaga
(AGOSTO 2004) – (JULIO 2006)
CERTIFICADO BACHILLERATO

Formación complementaria:

- CURSO DE COLORIMETRIA SIKKENS
- CURSO DE COLORIMETRIA WANDA
- CURSO DE COLORIMETRIA RM DAIMOND
- CURSO DE COMOCIMIENTO DE PRODUCTO SIKKENS
- CURSO DE CONOCIMIENTO DE PRODUCTO WANDA
- CURSO DE CONOCIMIENTO DE PRODUCTO RM DIAMOND
- RECONOCIMIENTO DE SAINT GOBAIN DESARROLLO DE PRODUCTO DE ABRASIVOS Y COMPLEMENTOS EN LA MARCA NORTON
- CAPACITACION DE ADHESIVOS ESTRUCTURALES LORD FUSOR
- CAPACITACIO DE ADHESIVOS INDUSTRIALES EN ADITECH
- CURSO DE CONOCIMIENTO DE PRODUCTO MIRKA
- CURSO NEREOLENGUISTA (PNL) APLICADO EN VENTAS
- CURSO DE CESVI MEXICO COACHING COLORIMETRIA Y APLICACIÓN DE PRODUCTO
- CURSO CESVI MEXICO SEGURIDAD DENTRO DE TALLER HyP

EXPERIENCIA LABORAL

(CHALLENGER AUTOMOTIVE)

(ABRIL 2022)- (SEPTIEMBRE 2022)

Agente de Ventas y apoyo técnico para introducción de la marca de pintura automotriz completamente nueva abriendo mercado y posicionando con éxito en zona bajo atendiendo rutas en Querétaro, Celaya, Irapuato, Silao, León, Guanajuato, Lagos de Moreno, San Francisco de rincón, Manuel doblado. La piedad Mich, Uruapan, Morelia, Aguascalientes y San Luis Potosí.

Motivo de salida: Renuncia a falta de compromiso del proyecto en comisiones no pagadas e ineficiencia de parte administrativa en cuestiones personales como viáticos foráneos.

(OPTIMO AUTOPARTES) (AGENTE DE VENTAS)

(SEPTIEMBRE 2021) – (MARZO 2022)

Desarrollo de cartera activa, Prospección de clientes nuevos (7) al día con documentación requerida por protocolo de la empresa, seguimiento de cartera vencida y venta por objetivo diario.

Motivo de salida: Vencimiento de contrato.

(BASF COMPANY) (TECNICO CAPACITADOR)

(ABRIL 2014) – (ENERO 2018)

Agente de Ventas y Técnico Demostrador.

Función dentro de la Empresa: Desarrollo de cuentas activas implementados productos nuevos, apoyo técnico en laboratorios activos. Prospección y cierre de clientes nuevos dentro del bajo, así como desarrollar bitácoras de técnicos a mi disposición para cumplir objetivos requeridos dentro del plan mensual.

Motivo de salida: Despido por reducción de presupuesto de la empresa.

AKZO NOBEL SA DE CV MEXICO

(AGOSTO 2007) – (ABRIL 2014)

Agente de ventas:

Representante de las marcas de pintura de la empresa (SIKKENS, WANDA Y UTECH) en zona bajo implementando mercado en San Luis Potosí, Aguascalientes, León, Zacatecas, Querétaro. Prospección de clientes, desarrollo de implementación de laboratorios de pintura, apertura de distribuidores para la marca, así como capacitador de introducción y conocimiento de producto, capacitador de colorimetría y desarrollo de trabajo dentro del taller de HyP.

Motivo de salida: Ofrecimiento de trabajo en BASF COMPANY

APTITUDES:

- SOLUCION DE PROBLEMAS**
- ESPIRITU DE ADAPTACION**
- MOTIVACION**
- TRABAJO EN GRUPO**
- RESISTENCIA AL ESTRÉS**
- CREATIVIDAD**
- PROACTIVIDAD**
- COMPETENCIA**
- CORAJE**
- RESPETO**

FLEXIBILIDAD
MISION LAB