



PASANTE EN ADMINISTRACION IUEM CENTRO UNIVERSITARIO DEL ESTADO DE MÉXICO 2000-2005

Habilidades / Capacidades

Orientado a resultados con 15 años de trayectoria creciente y exitosa, altamente motivado, desarrollador de equipos, con habilidad para desarrollarse e implementar estrategias que den un valor agregado a los resultados de la Compañía. Fortaleza en el análisis y solución a problemas, manejo efectivo de múltiples prioridades y proyectos, capaz de desarrollar y mantener relaciones laborales productivas a todos los niveles de la organización, capacidad de aprendizaje a corto plazo.

Experiencia laboral

Compañía Perfiles y Transportadores Bosch del Estado de México S. de R. L. de C.V.

Puesto: Coordinador de ventas zona Estado de México 18-10-21 Laborando actualmente

Habilidades: Coordinar y Supervisar al personal de ventas, administración, diseño, almacén, prospección y cierre de ventas, seguimiento a presentaciones ejecutivas, asignación de cuentas estratégicas para su seguimiento y crecimiento en cuanto a consumo se refiere, cierre de proyectos que permitan tener presencia a nivel nacional con cuentas como lo son Fedex, Bosch, Audi, Vibracoustic, Liverpool, Geodis, entre otras, revisar la facturación, créditos, cobranza, stock en almacén, tiempos de entrega, cumplimiento en metas de venta, capacitar el personal en técnicas de ventas y atención y servicio, verificar la asignación de vehículos al personal, revisar y actualizar documentación de flota de autos, negociar las rentas y mantenimientos de las instalaciones donde se encuentran las sucursales, elaboración e reportes semanales que ayuden a concretar las proyecciones de ventas asignadas.

Compañía Dentix México HEALTH

Puesto: Director 01-08- 2017, 21-01- 2020

Habilidades: Coordinar y supervisar al equipo de trabajo para alcanzar los resultados establecidos por la compañía enfocados a diagnosticar los mejores tratamientos a los pacientes que solicitan los servicios de rehabilitación bucal con la finalidad de superar los estándares de calidad marcados por la empresa, vigilar el actuar ético de todos los médicos especialistas y evaluarlos por medio de check list marcados por control de calidad establecido y propuesto desde España lugar de origen del negocio, dar seguimiento a los trabajos enviados a laboratorio para evitar retardos en tratamientos de implantología, incrementar las ventas hasta en un 100% de la meta propuesta por dirección de operaciones, evaluación y toma de decisiones para frenar devoluciones y cancelaciones derivadas de cambios de tratamiento por parte del área médica, facilidad para entender comprender y solucionar todos y cada uno de los problemas que se pueden presentar en diferentes propuestas de rehabilitación, manejo de efectivo, inventarios, implementación de kpi's, manejo y capacitación al personal.

Compañía Fastenal Services Mexico S. de R. L. de C.V.

Puesto: Account Specialist, Especialista de cuenta clave. Experiencia: 4 años, 28-01-2014, 23-06-2017

Habilidades: Manejo de cuentas como Henkel, Parker, Chrysler, GM, IAC, KIRIU MEXICANA, ETC., realizar y dar seguimiento a pedidos embarcados de EEUU y Canadá mismos que se originan de los requerimientos de los clientes como materia prima, herramienta, refacciones y demás materiales, realizar levantamientos según los requerimientos de las mismas empresas para la realización de su proceso de producción, cotizar, facturar y realizar los procesos marcados por la compañía para acortar tiempos de entrega con el apoyo de la logística de las diferentes aduanas provenientes del extranjero, incrementar el volumen de ventas hasta en un 200% en el periodo de 3 años de las cuentas más fuertes de la zona, habilidad para mejorar los resultados con menos recursos viéndose esto reflejado en la satisfacción directa del cliente, elaborar reportes mensuales y dar seguimiento a la cobranza mensual y bimestral para alcanzar los objetivos de la organización, implementación de estrategias dirigidas a llevar de la mano a los clientes en cuanto al manejo directo de sus inventarios mensuales, bimestrales y trimestrales según sea el caso y evitar el paro de sus líneas de producción, manejo de relaciones comerciales tanto con proveedores como con representantes de compras a nivel Latinoamérica en algunos casos, toma de decisiones, análisis de resultados, mejoría en las proyecciones y capacitación constante por representantes de la organización con métodos y cursos de origen americano para ser implementados en México a nivel nacional, trabajo bajo presión, siempre orientado a obtener el mejor resultado.

Compañía: Coppel S.A. de C.V.

Puesto: Gerente Experiencia: 4 años, 27-01-2010, 01-01-2014

Habilidades : Control de merma, de entrada y salida de mercancía, control de gastos, administración y mantenimiento de la Compañía, análisis de ventas, elaboración de presupuestos y estrategias dirigido a cumplimiento de objetivos, elaboración y preparación de inventarios , interpretación e implementación de procesos de mejora continua, ejecución de iniciativas de mercadeo que originen la venta, capacitación y entrenamiento al personal para lograr sinergia enfocado a resultado y trabajo bajo presión, toma de acciones inmediatas ante cualquier suceso.

Compañía: H. Ayuntamiento de Toluca Contraloría Interna

Puesto: Auditor interno Experiencia: 4 años, Agosto 2006- Enero 2010

Habilidades: Elaboración de auditorías a todos los niveles de la administración pública municipal como lo son, tesorería, obras públicas, administración de mercados y estacionamientos, administración de personal, regulación del comercio formal e informal, etc. Basados en procesos que marcan y regulan la ejecución y gasto efectivo del presupuesto anual, planeación y organización de diferentes operativos en conjunto con las diferentes dependencias que conforman el H. Ayuntamiento.

**IVÁN MEJÍA
MORÁN**

44 AÑOS

**LIBERTAD
PONIENTE 331
COL.
CAPULTITLAN
C.P. 50260**

**TOLUCA
MÉXICO**

**TELEFONOS
CASA**

7229304278

**CELULAR
7223968606**

E-MAIL

**ivanmejiam@msn
.com**