

José Rene Garza Urueste

Representante de ventas con probada trayectoria en la gestión de distintas cuentas. Capaz de establecer relaciones sólidas con los clientes y fomentar su lealtad. Busco unirme a una empresa que valore estas cualidades.

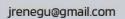
Profesional con una excelente capacidad de organización y amplia experiencia profesional. Me caracterizo por ser una persona muy trabajadora, y por ofrecer una buena atención al cliente, incluyendo la solución de posibles incidencias. En busca de una nueva oportunidad laboral con la que desarrollar mi carrera.

CONTACTO

Manuel Stampa Ortigoza N.4. Edificio DENIA 102. Colonia Torres Lindavista

Delegación: Gustavo A Madero C.P: 07708







APTITUDES

- Alta capacidad resolutiva
- Elaboración de reportes
- Dominio de [Software]
- Liderazgo
- Trabajo en equipo
- · Orientación a objetivos y resultados
- · Concentración bajo presión
- Enfoque analítico
- · Control de inventarios
- Gestión de presupuestos
- Resolución de problemas
- Emisión de órdenes de compra
- Coordinación de procesos

FORMACIÓN

Lienciatura en Contaduria Publica : Contabilidad 08/1985 - 09/1990 **Escuela Bancaria y Comercial** - Mexico City, CMX

Programador Analista: Programacion 01/1986 - 01/1988 **Instituto Profesional en Computacion e Informatica** - Mexico City, CMX

HISTORIAL LABORAL

Representante de Ventas

2021-2023

Permaplay, S. A de C: V. - Tlalnepantla Estado de Mexico, Av. Industria 102, Los Reyes Ixtacala, Los Reyes,

- Seguimiento posventa al cliente, verificando la entrega del producto y su satisfacción.
- Preparación y seguimiento de cotizaciones para clientes.
- Prospección diaria mediante llamadas, agenda de citas y visitas a clientes potenciales.
- Propuesta, negociación de condiciones con el cliente y cierre de ventas.
- Gestión, desarrollo y fidelización de la cartera de clientes.

Supervisor de Compras

2015-2020

Panel Art de Mexico S.A. de C.V: - Cuautitlán Izcalli, México

- Coordinación integral de los procesos de compras, ejecución y gestión de pagos en tiempo y forma.
- Desarrollo de estrategias de optimización de los costes de aprovisionamiento y los recursos.
- Atención personal de incidencias y reclamos, obsolescencias y devoluciones a proveedores.
- Determinación de políticas, lineamientos y procesos que orientan la actividad de compras.
- Programación y organización de pruebas de inventario periódicas.
- Implementación de planes y estrategias de compra, almacenamiento y distribución de productos.
- · Control de los sistemas de inventario y de los niveles de existencias.
- Análisis de las necesidades de los clientes y aportación de las mejores soluciones logísticas.

Jefe de Compras

Muebles Roal, S.A. de C.V. - Ciudad de Mexico, Gustavo A. Madero

- Control del presupuesto y verificación de la documentación de las compras realizadas.
- Programación y organización de pruebas de inventario periódicas.
- Gestión, evaluación y selección de proveedores, negociación de precios y condiciones.
- Actualización de la base de datos de materiales, productos y servicios, y control de stock
- Atención personal de incidencias y reclamos, obsolescencias y devoluciones a proveedores.
- Coordinación integral de los procesos de compras, ejecución y gestión de pagos en tiempo y forma.
- Control de reportes periódicos de consumo y análisis de resultados en términos de rentabilidad.
- Control de los sistemas de inventario y de los niveles de existencias.

Administrador General

1990-1995

Producciones Quinto Sol, S.A. de C.V. - Roma Sur, Mexico City

- Incremento de ventas, generación de mayor retención de clientes y fortalecimiento del negocio.
- Resolución de todos los asuntos incluidos dentro de las facultades delegadas por la dirección.
- Presentación de informes, reportando a la dirección de forma periódica.
- Supervisión de la gestión administrativa, trámites y procedimientos vinculados a la operativa diaria.
- Gestión general de archivos y documentación administrativa, financiera y de servicios de la empresa.
- Planificación, dirección y control de las actividades administrativas, comerciales, operativas y financieras.
- Representación de la empresa frente a instituciones y compañías.

Profesor 2000-2003

Escuela Bancaria y Comercial - Mexico City, Cuautemoc

- Dictado de clases ajustadas al programa académico.
- Participación en cursos de capacitación y formación profesional para actualizar conocimientos.
- Cumplimiento de los lineamientos y políticas de la institución educativa.
- · Planificación y organización de las sesiones de clase.