

MIGUEL ALEJANDRO PIÑONES MESTRE.

Personal data.

Fecha de nacimiento:

Dirección: Alberto. J.Pani # 10

13 de junio de 1985.

Circuito Economistas, Naucalpan.

TEL: (55) 562 02 95.

C.P. 53100. Estado de México.

CEL: 5530050504

E mail: alejandro.pinones@hotmail.com

PERFIL: Busco la solución a problemas en situaciones difíciles, disfruto de trabajar en equipo. Habilidades para negociaciones y relaciones públicas. Como persona disfruto cualquier situación que se pueda presentar en cualquier ambiente, ya que así es como se gana experiencia y creces como persona.

OBJETIVO: Realizarme profesionalmente en una empresa que me permita desarrollar un plan de carrera a largo plazo aportando propuestas y entregando resultados positivos para el equipo de trabajo.

ÁREAS DE INTERÉS: Nuevos Negocios, Ventas, Relaciones publicas, Comercialización, Negociación.

ESTUDIOS: Arquitectura. Universidad Anáhuac México.

St. Johns's Military School. Freshman, high school. Kansas city.

RESUMEN DE HABILIDADES:

- Idiomas, inglés.
- Office, Autocad, key notes.
- Relaciones Públicas
- Negociación
- Liderazgo
- Ventas.
- Retos

EXPERIENCIA PROFESIONAL.

Constructora Inver Regio. (Monterrey): me desempeñe con como auxiliar de obra, buscando reducir atrasos y riesgos en los primeros niveles de inmueble donde se desarrollaba la obra, durante mi supervisión en los diferentes niveles se logro un adelanto en el calendario de obra.

GA&A (constructora, desarrolladora, coordinadora en edificación e interiores.)

Residente de obra, Febrero de 2009 – Octubre de 2010: administración de obra, relación con proveedores y coordinación de tiempos de entrega así como la relación y coordinación con el cliente.

Pre construcción, Noviembre 2010 – Junio 2011: coordinación de obra desde una etapa anterior a la edificación, ventas, selección de arquitectos, proveedores, relación con el cliente, negociación, se logro una reducción de tiempo y costos en las diferentes obras que se llevaron acabo desde la etapa de Pre construcción.

Desarrollo de nuevos negocios, Junio 2011 – Marzo 2012: prospección, ventas, Relaciones Publicas, negociación. En el tiempo que estuve en Nuevos Negocios cerré 9 cuentas, tanto de edificación como de interiores, pasando mi meta anual en un 25% y generando más del 35% de cartera de clientes.

MAC-L (Lemus * Montaña * arquitectos), Marzo 2012 - Presente: Arq. Gerente De desarrollos de Nuevos Negocios en interiores corporativos, arquitectura e inmuebles. Mis tareas, son las de prospectar clientes, buscar oportunidades de Negocio, relación con clientes y coequiperos, coordinación con el equipo de diseño, búsqueda de inmuebles y clientes potenciales.

CURSOS Y ACTIVIDADES:

- Técnicas de Negociación avanzadas.
- Imagen Empresarial.
- Comunicación no verbal.
- Líder de Compañía en St. John's Military School.

