

Carlos Alberto León Guevara

Camino a San Francisco No. 123-5, Balcones de Vista Real
Querétaro, Qro. / (442) 135 8319 (Personal)
E-mail: carloslg10@hotmail.com

CV. / RESUME

OBJETIVO

Actitud de Éxito, Ímpetu y Alta Determinación hacia los objetivos de la Organización. Compromiso íntegro en las responsabilidades asignadas. De manera ética y acorde a mis principios, buscar constantemente mi desarrollo personal y profesional dentro de la Compañía.

EDUCACIÓN

POSGRADO. Diplomado en Desarrollo de Habilidades Comerciales,

Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey Campus Querétaro. Qro.

Nov 2002 – Abr 2003.

POSGRADO. Especialidad en Finanzas,

Universidad de Guanajuato. Gto.

Ene 2000 – Abr 2000.

POSGRADO. Especialidad en Comercio Internacional,

Universidad de Guanajuato. Gto.

Sep 1999 – Dic 1999.

POSGRADO. Maestría en Administración y Finanzas,

Universidad de Guanajuato. Gto.

May 1997 – Ago 1999.

LICENCIATURA. Administración Industrial,

Instituto Tecnológico de Querétaro. Qro.

Sep 1990 – Dic 1994.

Preparatoria: Colegio del Centro. Zac.

1987 – 1990.

Secundaria. Instituto Queretano San Javier. Qro.

1985 – 1987.

Primaria. Instituto Queretano. Qro.

1979 – 1985.

EXPERIENCIA RELEVANTE

Gerente Comercial/Representante de Ventas,

Departamento Comercial reportando a Dirección General.

NARMX MÉXICO, Company of THE NARMCO GROUP.

Querétaro (Jul 2006 – Actual).

- Búsqueda y desarrollo de nuevos negocios: Prospector y consolidar oportunidades de negocio para la Compañía.
- Conducir negociaciones con Compañías Ensambladoras Automotrices y Organizaciones Tier One.
- Comunicación directa con nivel ejecutivo (CEO, COO, CFO, etc.) para definición de estrategia de negocios y conducción de negociaciones.
- Soportar a la Operación para mantener nuestro negocio en un nivel rentable.
- Diseñar estrategias comerciales para el Plan de Negocios.
- Canal de comunicación formal con Clientes.
- Enlace comercial con operaciones en E.U y Canadá.
- Manejo y administración de cartera y documentación comercial: Acuerdos, Órdenes de Compra, Contratos de Herramienta, Contratos de Comodato, etc.

Logros 2012: \$9 millones USDs de negocio adicional, \$1.3 millones USDs por negociaciones varias, \$1.1 millones USDs en recuperación de tooling, consolidación de relaciones comerciales con OEM's y fuerte promoción de productos con Volkswagen, Ford, GM, Chrysler, presentaciones técnicas en Europa (Wolfsburg, Ger.) y USA (Detroit, MI), soporte activo en los arranques de proyectos.

Jefatura Comercial / Administración de Ventas / Ingeniería de Ventas / Cotizaciones / Servicio a Clientes,

Departamento Comercial y Ventas.

ARNESES ELECTRICOS AUTOMOTRICES, S.A. DE C.V. (CONDUMEX), A Delphi Packard Joint Venture.

Corregidora, Querétaro (Feb 1998 – Jul 2006).

- Desarrollo de escenarios comerciales y participación en la elaboración del Plan estratégico de negocios.
- Soporte a actividades de Program Manager.
- Cotización, control y revisión de productos existentes para mantener la rentabilidad. Evaluación de cambios de ingeniería en los productos. Cotización de herramienta y equipo.
- Revisión de Contratos y Órdenes de Compra. Revisión de Requisitos Específicos de clientes. Administración de Contratos, proyecciones de ventas, análisis de costos, Servicio a Clientes México, USA y Canadá. Enlace con plantas periféricas. Enlace con Socio comercial y tecnológico en USA.
- Facilitador / Documentador / Auditor del Sistema de Calidad QS-9000. En entrenamiento para Auditor TS16949.

Coordinador de Material Educativo a nivel nacional.

Área de capacitación y Servicio al Cliente.

INSTITUTO NACIONAL DE CAPACITACIÓN FISCAL (Proyecto)

Queretaro, Querétaro (Feb 1997 – Ene 1998).

- Coordinador y administrador de capacitación a nivel nacional. Material educativo para Nivel Ejecutivo.
- Desarrollo de material educativo y de formación
- Servicio a clientes. Coordinación de eventos de integración y capacitación.

Programador de Control de Producción y Asistente de Programador Maestro.

Departamento de Materiales.

BLACK AND DECKER

Queretaro, Querétaro (May 1995 – Nov 1996).

- Recibo, control, programación y seguimiento a requerimiento de productos.
- Programador de Material de Servicio y Refacciones.
- Manejo de Control de Inventarios y asistencia al Programador Maestro.
- Manejo de Programa MRP3 para requerimiento y programación de materiales.

IDIOMAS

Español

– Lengua nativa.

Inglés (80%)

– Aprendido. Fluido hablado y escrito.

Colegios: **Bright Sight, ITESM, IQSJ.**

ENTRENAMIENTO / CURSOS RELEVANTES

- Participación en Ferias Técnicas, Talleres de Reducción de Costos, Workshops, Technical Shows, con diversos Ensambladores: Volkswagen, Toyota, GM, Chrysler, Nissan, Ford.
- Entrenamiento en DMS (Delphi Manufacturing System – SIMAC).
- Introducción a la Especificación ISO/TS 16949:2002
- Seguridad y Calidad en Planta
- Identificación, Cumplimiento y Actualización de Requerimientos Ecológicos Legales
- Interpretación de la Norma ISO 14000
- Formación de Auditores Internos en Sistemas de Calidad QS-9000.
- Perfect PPAP
- PPAP Proceso de Aprobación de Partes de Producción
- Formación de Instructores
- Impacto en Cambios de Manufactura de Arneses
- Interpretación de Planos de Arneses: G.M.
- QS9000 Tercera Edición.
- Técnica de los 5 Pasos para la Solución de Problemas
- PDP, Product Development Process.
- APQP, Planeación Avanzada de la Calidad del Producto
- P3A. Análisis y Prevención de Problemas en el Producto
- Operación Aduanera
- Estilos de Trabajo y Dirección
- Planeación de los Recursos de Manufactura (MRP II)
- Simposiums Administración e Ingeniería Industrial
- Seminario de Introducción ISO9000

INFORMACIÓN PERSONAL

- Edad: 40 años
- Estado civil: Casado
- Lugar de nacimiento: México, D.F.
- Máximo nivel de estudio: Certificado de Maestría
- Disponibilidad para viajar: Sí
- Disponibilidad para cambiar de residencia: A negociar.
- Cartilla Servicio Militar: Sí
- Pasaporte / VISA americana: Sí, ambas.
- Padecimiento de enfermedad seria: No
- Paquetes computacionales: Outlook, Microsoft Office, Power Point, Internet, Excell, Word, etc.

Actualizado a Octubre del 2012.