

ALEJANDRO RAMÍREZ VÁSQUEZ MELLADO

Palermo # 9 Lomas Hipódromo, Estado de México, México C.P. 53900
Casa: (52-55) 5290-71-24 - Oficina: (52-5) 5294-1373 - Cel. 044-55-31-62-16-25
E-mail: alejandroramirezvm@hotmail.com
Fecha de Nacimiento: 26 de Septiembre de 1980

RESUMEN

Experiencia Inmobiliaria de seis años en cargos ejecutivos, áreas administrativas y financieras, en compañías dedicadas a realizar desarrollos residenciales de alta calidad. Experiencia en el manejo de negocios y relaciones efectivas con inversionistas. Fortalezas en: Negociación, gestión de proyectos, planeación y ejecución. Fluido en inglés y español.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

JONES LANG LASALLE.- Ciudad de México, México.

Febrero 2010 a la fecha

Empresa dedicada a las finanzas y prestación de servicios profesionales con especialización en bienes raíces.

Director de Proyectos - enfocado a Desarrollos Inmobiliarios.

Participación directa en la venta de diversas propiedades y en la estructuración de proyectos inmobiliarios. Elaboración de estudios de mercado en diferentes áreas (habitacional, turístico, comercial)

Responsabilidades y proyectos:

- Venta Edificio La Cima Santa Fe “Ciudad de México”
- Desarrollo inmobiliario del proyecto “La Maravilla” con Consorcio ARA México D.F.
- Arrendamientos Corporativo CEO Santa Fe
- Estudios de mercado para mejor y mayor uso de diversas propiedades para Wal-mart – Grupo Frisa- Lafarge Cementos y más.
- Venta y desarrollo de Master Plan de un terreno en la Ciudad de Acapulco de 175,000 m2.

Logros:

- Creación del equipo de transacciones especializadas dentro de Capital Markets.
- Dirección en el desarrollo de departamentos de Jalapa 119 y Chihuahua 150.
- Top Achiever 2011 para Jones Lang LaSalle Americas.

OFA INMOBILIARIA - Ciudad de México, México.

2007 – 2009

Empresa dedicada al desarrollo Inmobiliario Residencial con experiencia en el mercado nacional en la Ciudad de México y Playa del Carmen.

Socio y Director adjunto de Administración en el proyecto “Blume Playa del Carmen”

Responsabilidades y proyectos:

- Administración y gestión del proyecto.
- Relación con bancos.
- Relación con inversionistas.

Logros:

Participación en la obtención del crédito con el banco Invex para la compra del terreno, así como en la restructuración del mismo para la construcción del proyecto Blume por USD \$10 Millones.

PROMOTORA DE NEGOCIOS AR S.A. de C.V. – Ciudad de México, México.

2007 – a la fecha

Compañía comercializadora de productos para empresas de autoservicio.

Desarrollo de negocios y contratos con los más importantes tiendas de México como Comercial Mexicana, Soriana, Price Shoes y Hogarmax.

Socio y Director General

- A cargo de la planeación de negocios, generando ventas, participación de mercado y rentabilidad detrás del manejo estratégico de las cuentas clave de la empresa, creando y explotando oportunidades de negocio.
- Negociación de la venta de las plantas de tratamiento de aguas residuales a las tiendas Soriana a nivel nacional.

ECON (Palmetto) - Ciudad de México, México.

2005 – 2007

Empresa dedicada al desarrollo Inmobiliario Residencial con amplia experiencia en el mercado nacional e internacional con más de 20 proyectos terminados en la Ciudad de México, Acapulco, Ixtapa, Houston Texas.

Gerente de Administración

Responsabilidades y proyectos:

- A cargo de la obtención de créditos puente para la construcción, obteniendo \$56 millones USD, así como mantener la relación con inversionistas.

Logros:

- Negociación del crédito puente para la construcción del desarrollo Palmetto Acapulco con el banco Hipotecaria Nacional por USD \$24 millones.
- Negociación de el crédito puente para la construcción del desarrollo Palmetto Ixtapa con el banco Hipotecaria Nacional por USD \$20 millones.
- Negociación el crédito puente para la construcción del desarrollo Palmetto Acapulco con el banco Inbursa por USD \$12 millones.

INDUSTRIAS CH, Ciudad de México, México.

2004 –2005

Compañía fabricante de aceros especiales, actualmente adquirió grupo Simec, y Pav Republic en Cleveland USA, consolidándose como una de las empresas mas importantes de acero en Norteamérica.

Ejecutivo de Ventas

- Desarrollo de la estrategia de ventas en el área de herramientas a nivel nacional.

ESCOLARIDAD

Escuela de negocios San Pablo CEU	Madrid, España - 2009 - 2010
Master en Dirección de Empresas Inmobiliarias	
AEDE Business School	Madrid, España - 2009
Curso de Finanzas	
Universidad Iberoamericana	México D.F. - 2002 - 2006
Administración de Empresas	
Instituto Cumbres México	México D.F. - 1996 – 1999
Primaria, Secundaria, Preparatoria	
Le Mans Academy	Indiana, EUA - 1993 – 1994
(Primero de Secundaria)	

INFORMACION ADICIONAL

Idiomas: Español nativo / Inglés fluido

Computación: Amplio conocimiento, Word, Excel, PC, MAC.

Curso Argus