

Miguel de los Ríos Montefusco

L.A.E.

Datos personales:

- Fecha de nacimiento: 24 de Agosto, 1985.
- Dirección: Cruz del Campo Santo No. 60 Int. Fontana de Cristo No. 9 Residencial Fontana, Colonia Santa Cruz del Monte, Naucalpan de Juárez. C.P. 53310
- Teléfono (Casa): 53 65 65 46
- Teléfono (Celular): (044) 55 54 36 42 85
- Correo Electrónico: miguel.dlr@gmail.com

Dirección profesional:

Consciente que la clave para el éxito es el trabajo, la dedicación, empeño y compromiso en mis actividades; busco desarrollarme como un profesionista capaz de aceptar retos obteniendo los mejores resultados así como la aportación de valor a la empresa en la que me desempeñe.

Resumen de Capacidades

- Licenciatura en Administración de Empresas.
- Capacidades administrativas, comunicación, liderazgo, persuasión, trabajo en equipo, actitud de servicio, empuje, compromiso, toma de decisiones, flexibilidad, trabajo bajo presión, orientación a resultados, potencial de desarrollo.
- Nueve años de experiencia en el área administrativa y ventas.
- Amplia visión de las necesidades de los segmentos de mercados y la definición de estrategias para aumentar la participación en los mismos.
- Experiencia en viajes de supervisión, prospección de clientes nuevos y atención a clientes.

Resumen de Habilidades

- Idiomas: Inglés (80%).
- Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint, Project).
- Aspel SAE.
- SAP

Experiencia Profesional

Reconversión Editorial Loami S.A. de C.V.
Tel: 53986515

Junio 2003 a Diciembre 2009

Puesto: Ejecutivo Administrativo

Descripción de la Empresa:

Empresa dedicada a la distribución de medios impresos a nivel nacional, Estados Unidos y Centro América.

Responsabilidades del Puesto:

- Reportes de venta mensual a la Dirección General.
- Supervisión de clientes y promoción del producto (viajes al interior de la República).
- Administración y supervisión de la devolución a proveedores.
- Reportes de venta semanal a clientes.
- Supervisión de manifiestos de servicios de logística semanal.

Logros en el Puesto:

- Diseño del formato para el control de títulos por proveedor.
- Disminución en los errores de cálculos de liquidación en un 30%.
- Eficiencia en los procesos de transporte semanal agilizando la entrega de títulos a los clientes.

Cía. Sherwin Williams S.A. de C.V.

Tel: 53331500

Diciembre 2009 a Mayo 2011.

Puesto: Representante de Ventas

Descripción de la Empresa:

Empresa transnacional dedicada a la fabricación de pinturas y recubrimientos, así como la comercialización de todo lo relacionado a su aplicación.

Responsabilidades del Puesto:

- Recolectar información confiable de clientes y del territorio además de estimar el potencial de compra de cada cliente.
- Llevar a cabo comparaciones competitivas de producto e identificar las fortalezas y debilidades de los competidores actuales así como la ventaja competitiva.
- Desarrollar una estrategia para crecer en ventas y ganancias con clientes clave, de oportunidad, nuevos y existentes. Identificar los productos o líneas de productos que requieren atención específica como apoyo a la estrategia.
- Implementar metodologías que permitan crecer la cartera de clientes nuevos, prospectando y desarrollando clientes con posibilidad de compras de volumen.

Logros en el Puesto:

- Implementación de nuevas formas de prospección con alto grado de éxito; replicándolo con mis compañeros a nivel nacional.
- Desarrollo de clientes con alto potencial de compra.
- Crecimiento de cartera de clientes y expansión en la zona.
- Elaboración de promociones en mi zona cumpliendo las expectativas.

Fortacero S.A. de C.V.

Tel: 55674346

Mayo a Diciembre 2011.

Puesto: Ejecutivo de Ventas

Descripción de la Empresa:

Una de las 5 Distribuidoras de acero más grande a nivel nacional, importando acero de China, Estados Unidos y Europa, así como la distribución de molinos nacionales como AHMSA y Ternium.

Responsabilidades del Puesto:

- Manejo de una cartera de clientes del sector industrial enfocado a empresas de la construcción con un gran potencial de compra como Ingenieros Civiles Asociados (ICA), CICSA (Grupo Carso), Construcciones Industriales Tapia (Constructor de tanques para PEMEX y maquilador ICA Fluor Daniel), Prefabricados y Transportes S.A. de C.V. (Grupo ICA), Moldequipo Internacional etc..
- Perseguir el objetivo mensual para completar objetivos anuales bien definidos; tales como volumen en tonelaje, clientes nuevos, objetivos por segmento de producto, etc..
- Desarrollo de estrategias particulares a cada cliente con el objetivo de aumentar la participación de la compañía o bien empezar a tener participación con algún cliente específico.
- Fomentar relaciones con los clientes.
- Seguimiento a la logística de entrega, así como a la cobranza de cada cliente.

Logros en el Puesto:

- Recuperar la comunicación personal con los clientes.
- En el segundo mes de venta alcanzar 160% del presupuesto. (Jul-2011).
- Prospeccionar clientes nuevos del tamaño de Gami Ingeniería e Instalaciones S.A. de C.V. (Grupo INDI), Impulsora de Desarrollo Integral S.A. de C.V. (Grupo IDINSA), Construcciones y Trituraciones S.A. de C.V. (COTRISA-Grupo ICA), Impulsora Tlaxcalteca de Industrias S.A. de C.V. (ITISA), Abengoa México y Grupo Hermes.

Cía. Sherwin Williams S.A. de C.V.

Tel: 53331500

Enero2012 a la fecha.

Puesto: Key Account Manager

Descripción de la Empresa:

Empresa transnacional dedicada a la fabricación de pinturas y recubrimientos, así como la comercialización de todo lo relacionado a su aplicación.

Responsabilidades del Puesto:

- Desarrollo de un segmento de mercado específico a nivel nacional (Vivienda Nueva), así como el mantenimiento y monitoreo de la cartera vigente del segmento.
- Identificación de clientes potenciales desarrollando propuestas llave en mano de acuerdo a las necesidades de cada cliente.
- Relaciones Públicas con la Cámara Nacional de Vivienda Valle de México.
- Apoyo para el desarrollo y cierre de negocios con los Representantes de Ventas del segmento de mercado.
- Supervisión de márgenes por líneas de productos que nos permitan definir estrategias de precios atractivas tanto para los clientes como para la empresa.
- Administración de cuentas corporativas.

Logros en el Puesto:

- Cubrimiento del presupuesto anual en el mes de Octubre.
- Identificación de clientes potenciales y el cierre de convenios con clientes como Casas Ara, Hogares Unión.
- Crecimiento de más del 100% con cuentas corporativas como Casas Geo y Grupo Sadasi.

Educación

Universidad del Valle de México

Campus Lomas Verdes

Licenciatura en Administración de Empresas

Promedio: 8.6

Enero 2004 a Junio 2008

Estudios adicionales

The Sherwin Williams University

Sales Excellence

Análisis del proceso de venta así como técnicas de excelencia en ventas.

Octubre 2010

Duración: 40 hrs

American Management Association

Administración de Cuentas Clave

Curso sobre el mejoramiento de la relación y aspectos fundamentales con las cuentas claves de la compañía.

Octubre 2012

Duración: 24 hrs