**CURRICULUM VITAE**

|  |  |
| --- | --- |
| DATOS PERSONALES | |
| Nombre y Apellidos: Hugo Cervantes Robles  Fecha de Nacimiento: 17 de Noviembre 1980  Edad: 32 años, Estado Civil: Casado, Hijos: 1  Lugar de Nacimiento: Calpulalpan, Tlaxcala  Domicilio: Av. Miguel Bernard 417 A 503, La Escalera, Del. Gustavo A. Madero  México, DF, C.P. 07320  Teléfono celular: 0445591995567, Teléfono casa: (01749)9182520  Mail: [hcervantes.infra@gmail.com](mailto:hcervantes.infra@gmail.com)  [ing\_hugo\_cervantes\_robles@hotmail.com](mailto:ing_hugo_cervantes_robles@hotmail.com) |  |

|  |
| --- |
| OBJETIVO PROFESIONAL |

Desarrollarme en una empresa que me permita el crecimiento profesional y personal a mediano y/o corto plazo lográndolo a través del cumplimiento de objetivos en sinergia con la empresa y trabajo en equipo.

|  |
| --- |
| FORMACION ACADEMICA |

1998-2003

**Ingeniero Químico Industrial**, egresado de la Escuela Superior de Ingeniería Química e Industrias Extractivas (ESIQIE) por el INSTITUTO POLITECNICO NACIONAL (Titulado)

|  |
| --- |
| EXPERIENCIA PROFESIONAL |

2007-2013

INFRA SA DE CV

Puesto: Ejecutivo Integral

Principales funciones: Cuidar y mantener la cartera de clientes asignada, prospectar y desarrollar nuevos clientes, gestión de cobranza, asesoría y capacitación técnica y en seguridad, visitas en campo con clientes, elaboración de cotizaciones

Principales logros: Cumplí objetivos trimestrales sobre el 100% establecido, así como cuotas de ventas

2005-2007

EQUIPAR SA DE CV

Puesto: Ejecutivo de Ventas

Principales Funciones: Cuidar y mantener la cartera de clientes asignada, prospectar y desarrollar nuevos clientes, gestión de cobranza, asesoría técnica, visitas en campo con clientes, elaboración de cotizaciones.

Principales logros: Cumplí de cuota de ventas al 100%

|  |
| --- |
| CURSOS |

Julio 2006: Curso Integral de Ventas por la ESCUELA BANCARIA Y COMERCIAL (Constancia)

Agostos 2006: Taller Especializo en Ventas por la ESCUELA BANCARIA Y COMERCIAL

(Constancia)

Febrero 2009: Dale Carnegie Course por DALE CARNEGIE TRAINING (Certificado)

Mayo 2010: Curso de Inteligencia Emocional con PNL en la atención y servicio al cliente por la

ESCUELA BANCARIA Y COMERCIAL (Constancia)

Febrero 2011: Curso Actualización en Licitaciones por LICITANET (Reconocimiento)

Noviembre 2011: Curso de Finanzas para no financieros básico por la ESCUELA BANCARIA

Y COMERCIAL (Constancia)

|  |
| --- |
| HABILIDADES E INFORMACION ADICIONAL |

Facilidad de palabra, negociador, trabajo en equipo, enfocado a logro de resultados, acostumbrado

a trabajar bajo presión, gusto por las ventas,

Manejo de paquetería office

Inglés: 50%

Cedula Profesional: 4414667

Pasaporte y Visa vigentes