

Eduardo García Camacho

Licenciado en Informática

CONTACTO

Celular : 6671260995

Email : heduardo.garcia@gmail.com

PERFIL

Profesional de las TI con más de 20 años de experiencia en el sector. Con excelentes dotes de liderazgo y resultados contrastables en la gestión de equipos en empleos anteriores. A lo largo de mi carrera he destacado por mi capacidad para encontrar oportunidades de negocio, optimizar procesos y maximizar la rentabilidad.

APTITUDES

- Gestión administrativa
- Habilidades matemáticas
- Marketing
- Atención al cliente
- Toma de decisiones
- Organización y planificación
- Trabajo por objetivos
- Capacidad de negociación

REFERENCIAS

- Francisco Valenzuela Picos
6621201391
GIA Telmex Hermosillo
- Carlos Luna 6691100587
Gerente de Zona Telmex Mazatlán
- Cintia Cervantes 6672021206
Contadora Grupo Fetasa

EDUCACIÓN

- Licenciatura Informática Universidad Autónoma de Sinaloa (2003)
- Diplomado Herramientas de Harvard para los negocios (2017)
- Yellow Belt Certificación Lean Six Sigma (2017)
- Diplomado Liderazgo a Conciencia(2023)
- Certificación Diseño UX Google (2023)
- Diplomado en UMI, asp.net,c#,SQL Server (octubre 2007) .
- Certificación Programación de página Web con Asp .Net y sql.
- Diplomado en seguridad y administración de redes.
- Diplomado en hardware
- Diplomado en redes
- Diplomado en Visual Basic 6.0 SQL Server (abril 2002)
- Diplomado en visual net (mayo del 2004)
- Desarrollo Web Completo con HTML5, CSS3, JS AJAX PHP y MySQL, API'S.

EXPERIENCIA LABORAL

DESARROLLADOR WEB GRUPO COPPEL – ACTUAL

- Diseño de Experiencia de Usuario (UX)
- CMS WordPress
- Crear ambiente de productivo
- Maquetación Figma
- Generar soluciones tecnologías usando lenguajes de programación y maquetado Web
- Metodología Agile y WaterFall.
- Administración de proyectos con Azure
- Escaneo de código (checkmarx)
- Escaneo mejores practicas de desarrollo (Sonarcube)
- Diseñar la arquitectura de las aplicaciones o sitios de internet.
- Seleccionar el mejor lenguaje de programación para las aplicaciones o sitios de internet.
- Diseñar y desarrollar las aplicaciones o sitios de internet.
- Integrar los gráficos, el audio y el video en la aplicación o sitio web.
- Realizar pruebas para medir la calidad del sitio y detectar cualquier error presente en las aplicaciones o sitios de internet, utilizando para ello distintos exploradores.
- Presentar el sitio web o aplicaciones a los clientes.
- Administrar Base de datos SqlServer, MySql , Postgres
- Desarrollo PHP , Javascript , Angular, ColdFusion.

GERENTE DE SISTEMAS MAYOREO LA TAPATIA – 2019 - 2022

- Coordinar el sistema de calidad interna y externa del negocio.
- Control presupuestal del área tecnológica.
- Responsable de topologías de red.
- Relaciones comerciales con proveedores de área de recursos tecnológicos.
- Administración de Sistema ERP BMS.
- Asegurar funcionamiento correcto de servidores empresariales.
- Implementar tecnologías emergentes que permitan la mejora continua .
- Control de actividades del Personal de Sistemas a mi cargo.
- Configuraciones a los equipos de comunicaciones y redes.
- Planeación y revisión de nuevos proyectos.
- Control de cuentas proveedores telefónicos.
- Control de antivirus.

EJECUTIVO PYME EN TELMEX OCT 2018 –MAR 2019.

- Recuperar y mantener participación de mercado en el área.
- Coordinar canales de venta masiva y dirigida a comercial
- Apoyo con clientes con cartera vencida.
- Coordinar el canal de ventas campo.

- Cumplir con metas de venta mensuales generales y por producto.
- Estructurar soluciones de ventas a en base a las necesidades del cliente.
- Control de la calidad postventa de nuestros productos y servicios.
- Generar eventos masivos para vinculación con clientes.
- Capacitación a filders y personal sindicalizado para ventas comerciales.
- Cumplir con los diferentes indicadores de la empresa.
- Atención personalizada de nuestros clientes para solución de conflictos.
- Organización y capacitación del personal de ventas.
- Realización de informes y retroalimentación de status de ventas y seguimiento de metas mensuales a Dirección.
- Promover eventos de contenido mercadológico para aumentar las ventas y alcanzar los objetivos mensuales...
- Promover soluciones Cloud con nuestros clientes.
- Reuniones con dirigentes de cámaras de comercio, cámara de restaurantes.
- Generar ventas comerciales en Plazas o corredores comerciales en el área.
- Obtener portabilidades desde otros carrier y conservarlos.
- Contribuir para que se cumplan los indicadores del área.

GERENTE DE SISTEMAS GRUPO FETASA (2018)

- Proporcionar información para a la toma de decisiones a Junta de Dirección y a dueños.
- Coordinar los proyectos tecnológicos y de mejora continua que impulsen el crecimiento negocio.
- Coordinar el sistema de calidad interna y externa del negocio,
- Control presupuestal del área tecnológica.
- Responsable de topologías de red.
- Relaciones comerciales con proveedores de área de recursos tecnológicos.
- Administración de Sistema ERP Microsoft Dynamics SL
- Buen funcionamiento de los siguientes servidores empresariales.
- Elaboración del proceso de sincronización de la información diaria de ventas de las sucursales.
- Configuraciones a los equipos de comunicaciones.
- Buen funcionamiento de las VPN's.
- Planeación y revisión de nuevos proyectos
- Control de cuenta maestra proveedor telefónico.

Encargado de proyecto Sistema de Gestión Registral (2012)

- Desarrollo de proyecto de sistema de gestión de la calidad para certificar al Registro Público de la Propiedad y el Comercio del Estado de Sinaloa en la norma ISO 9001-2000.
- Desarrollador Web Asp.Net, C#, VB 6 ,XML, SQL Server , CSS
- Control de pagos de nómina a empleados.
- Negociación con Gobierno del Estado para la asignación de nuevos proyectos así como fechas de entrega, y recopilación de facturas para pago de los sistemas desarrollados.
- Administrador de servidores y sitios web empresariales del proyecto
- Manejo de personal.

Ópticas del AH SA de CV (octubre de 2006 – mayo 2008)

- Labores administrativas , manejo de personal y ventas
- Proyectados de ventas mensuales y anuales
- Estructurar soluciones de ventas a en base a las necesidades del cliente.
- Evaluación del servicio proporcionado por la fuerza de ventas.
- Cumplir con los diferentes indicadores de la empresa, meta de ventas, cartera vencida, clientes nuevos, recuperación de clientes.
- Recepción de clientes y asistencia en la selección de artículos.

- Atención telefónica y personal a clientes.
 - Labores administrativas , manejo de personal ,ventas
 - Control y desarrollo del archivo de expedientes y clientes
 - Distribución de tareas y motivación del equipo de ventas para conseguir sus objetivos.
-