



Ricardo Salinas

Gerente de Compras | Abastecimiento | Gestión de Proveedores

-  hola@sitioincreible.com
-  +15-1234-5678
-  Link a mi portafolios

OBJETIVO PROFESIONAL

Experiencia en planificación estratégica de abastecimiento, negociación con proveedores, optimización de costos y control de procesos. Especializado en la gestión de presupuestos, evaluación de proveedores y mejora de la cadena de suministro, con foco en rentabilidad.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Gerente de Compras y Desarrollo de Producto

Empresa increíble 3 - Marzo 2021 - Actualidad

Gestión integral del área de compras, definición de estrategias de abastecimiento y coordinación con áreas financieras, operativas y comerciales. Supervisión de proveedores, control presupuestario y optimización de procesos de adquisición.

- Negociación de contratos con proveedores estratégicos.
- Implementación de políticas de compras y control de costos.
- Análisis de indicadores de abastecimiento y performance.

Jefe de Abastecimiento

Empresa increíble 2 - 2017 - 2021

Planificación de compras, evaluación de proveedores y seguimiento de órdenes para asegurar continuidad operativa. Gestión de inventarios, análisis de demanda y coordinación logística.

- Desarrollo de cartera de proveedores alternativos.
- Optimización de plazos de entrega y niveles de stock.
- Elaboración de reportes de costos y consumo.

Analista de Compras

Empresa increíble 1 - 2014 - 2017

Soporte al área de compras en la gestión administrativa, análisis de cotizaciones y seguimiento de órdenes. Colaboración en procesos de licitación y control documental.

- Comparación de precios y análisis de condiciones comerciales.
- Gestión de órdenes de compra y seguimiento de entregas.
- Control de documentación y registros de proveedores.

EDUCACIÓN

Licenciatura en Administración de Empresas
Universidad 1 (2011-2013)

Diplomatura en Gestión de Compras
Certificación Increíble (2017)

HABILIDADES

Gestión de Compras: Planificación, ejecución y control de procesos de adquisición.

Negociación: Desarrollo de acuerdos comerciales favorables y sostenibles.

Análisis de Costos: Evaluación de precios, márgenes y eficiencia presupuestaria.

Gestión de Proveedores: Selección, evaluación y seguimiento de desempeño.

IDIOMAS

Inglés: Avanzado
Español: Nativo

LOGROS

Optimización de Costos Operativos: Implementación de nuevas estrategias de negociación que permitieron reducir gastos sin afectar la calidad del suministro.