

---

**FRÉDÉRIC SCHLITTER.**  
**Privada de Tamarindos 21**  
**Cuajimalpa, Mex. DF 05110**

---

**Tel: (55) 5570-9262**  
**frederic.schlitter @gmail.com**  
**Mobile: 55 9118 5008**

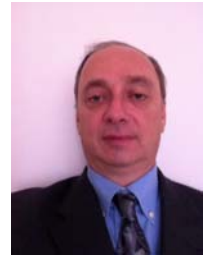
---

## **ACADEMIC ACHIEVEMENT.**

*1983 - 1987. ANAHUAC UNIVERSITY Mechanical, Electrical and Electronic Engineering*  
*1990. ALCATEL CIT. (France) Optical Transmission and H.O. Mux Equipment course.*

## **LANGUAGE.**

Fluent in *Spanish, English and French.*



## **RESUME OF THE KNOWLEDGE ACHIEVED OVER 28+ YEARS.**

- *International business*
- *Fulfil a marketing and strategic plan.*
- *Establish administrative procedures.*
- *Co-ordinating international equipment deliveries.*
- *Customer service.*
- *Planning and sales strategy.*
- *Mechanical & electronic design.*
- *Budget and credit.*
- *Inventory control procedures.*
- *Complete preparation and co-ordination of quotations / proposals.*
- *Illumination and lighting engineering.*
- *Solar and wind sustainable system design.*
- *Personnel management.*
- *Fibre Optic design.*
- *Production and project management.*
- *Development of electronic telecommunication equipment.*
- *Establish administrative procedures for T.K. projects.*
- *Electronic build boards*
- *Development of measurement equipment for high power environment up to 500Kv*

## **PROFESSIONAL EXPERIENCE.**

28+ years management experience in various high technological areas including electronic and mechanical Engineering, electronic signs, Consulting, lighting and illumination design manufacturing and project implementation, Injection moulding and extrusion design, Mechanical and electronic Design, Manufacturing in various areas, R&D on various high tech areas, telecom as well as Design equipments used in 25Kv and up to 500Kv installations.

### **1999 – 2014 Technerds (Montreal)**

*Position: Director of Operations*

### **1998 – end 1999 PRIMETECH (Montreal)**

*Position: Production manager.*

Answering to the production director. The functions included the coordination and management of different customers schedules in the assembly of printed circuit boards. As well I was supervising the production and quality control of the different production assemblies for Newbridge in Kanata Ontario and there affiliates as well as other related customers. I was responsible to finish a project and the supply of different components on the monitoring equipment for New York Metro

### **1992 - 1998 POSITRON INDUSTRIES INC. (Montreal).**

*Position: Project manager Sales & Marketing local and international*

Answering to the Director of Marketing and Operations. Current functions include the complete preparation and co-ordination of quotations/proposals, administration of purchase and dealer contracts, and assistance to customers regarding product inquiries on all product lines including E 9-1-1 Systems on the local and international market. The design, negotiations and implementation of Costa Rica 911 Centre,

**Quotation Responsibilities** include co-ordinating an approach with sales managers, RFQ analysis, following up with all departments involved in the process while ensuring timely availability of information, ensuring that the proposed terms and conditions are not in conflict with existing contractual agreements, and providing a timely response to the customers.

**Contract Administration responsibilities** include thoroughly reviewing the terms of each contract to ensure compatibility with the proposal terms, co-ordinating all steps through the contract until full completion, ensuring that the contract schedule is met, ensuring that appropriate and timely invoicing is achieved, and co-ordinating delivery. Also responsible for overseeing dealer agreement which involves informing all concerned departments about contractual commitments that are pertinent to their field of activity, following up on renewal dates, informing dealers of upcoming expire dates, monitoring activity levels of dealers and establishing quarterly reports, advising dealers of new price releases in conformance with the contractual notification period, and co-ordinating requests for new agreements.

**Customer Assistance responsibilities** include providing product knowledge and corporate information to customers, assisting distributors in the preparation of quotations and the understanding of product applications, and assisting customers/distributors in defining needs for expansion or upgrades of existing systems.

**Fulfilment:**

Responsible for various projects (more than 5 million dollars) involving E-9-1-1, Trading, Teleprotection, Radio/Telephone, and Sonet OC-3 (DS-1/DS-3) systems. The majority of those projects were on a turnkey basis and included all phases from quotation to commissioning of the systems. Establish administrative procedures.

**1989 - 1992 ALCATEL CIT, BELL AND INDETEL (Belgium, France and Mexico City).**

***Position 1: Transmission equipment Marketing Manager.***

Fulfil the marketing for Alcatel Line and Radio Transmission Systems, Execute the Alcatel transmission strategic plan.

***Position 2: Customer service manager.***

Customer service, Administrate all orders received, Analyse the commercial conditions and if it is necessary negotiate with the client, Negotiate deliveries with the supplier, client and co-ordinate with all departments involved, Obtain L.C. and Financing, Co-ordinate all equipment deliveries from Europe and USA to Mexico, Make financial reports and status of all P.O's.

***Position 3: Alcatel product manager.***

Co-ordination of all Alcatel and Alstom equipment delivered to Mexico from Germany (Alcatel SEL), Belgium (Alcatel BTM), France (Alcatel CIT. and Telspace).

***Position 4: Long distance transmission equipment sales engineer.***

Consultant of new telecommunication equipment as M.O., Fibre Optic, F.O. links design, Planning and sales strategy, Order pursuit, Customer service, etc.

***Fulfilment:***

Establish procedures related to customer services, Responsible for various telecommunications projects (more than 500 million dollars) involving microwave and fibre optic systems. These projects were on a turnkey basis and included all phases from design, quotation to commissioning of the systems, Establish administrative procedures, Design and develop the administrative data base program of the area. Responsible for the design of Mexico long distance fibre optic and microwave systems as well as the quotations, negotiations with the client and the supplier involving major projects (more than 500 million dollars),

**1983 - 1985 TELMEX S.A. de C.V. (México City).**

***Position: Project engineer*** (Development of electronic telecommunication equipment).

**1988 - 1989 CUCHILLERIA TOLEDO S.A.**

***Position: Production manager.***

**FRÉDÉRIC SCHLITTER.**  
**Privada de Tamarindos 21 PH2**  
**Cuajimalpa, Mex. DF 05110**

**Tel: (55) 5570-9262**  
**frederic.schlitter@gmail.com**  
**Cell: 55 9118 5008**

#### **FORMACION ACADEMICA.**

*1983 - 1987. ANAHUAC UNIVERSITY Ingeniería mecánica eléctrica y en sistemas.*  
*1990. ALCATEL CIT. (France) Óptica Transmisión and H.O. Mux Equipment course.*

#### **IDIOMAS.**

Excelente en Español, Ingles y Francés.



#### **RESUMEN DE CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS DURANTE MAS DE 28 Años.**

- *Negocio International*
- *Cumplir con las metas de Mercado y desarrollar un plan estratégico para cumplirlas.*
- *Establecer procedimientos administrativos.*
- *Coordinación de envíos internacionales.*
- *Servicio a los clientes.*
- *Planificar estrategias de venta.*
- *Diseño mecánico y electrónico.*
- *Procedimiento para control de inventarios.*
- *Preparación y coordinación completa de propuestas y cotizaciones.*
- *Ingeniería en iluminación y diseño.*
- *Diseño de sistemas Solares y de viento.*
- *Administración de personal.*
- *Diseño de sistemas de fibra óptica.*
- *Gerencia de proyectos y producción.*
- *Desarrollo de equipos electrónicos de comunicación.*
- *Establecer procedimientos administrativos para proyectos T.K.*
- *Pantallas electrónicas a LED*
- *Desarrollo de equipo de medición para sistemas de alta tensión 500Kv*

#### **EXPERIENCIA PERSONAL.**

Mas de 28 anos de experiencia en administración de varias áreas de alta tecnología de ingeniería mecánica eléctrica, electrónica y telecomunicación, en diseño electrónico, Consultoría, ingeniería en iluminación y diseño, producción administración de proyectos e implementación, Diseño de piezas para inyección y extrusión en plástico y aluminio, R&D, diseño de equipos de medición para aplicaciones con instalaciones de 25 Kv hasta 500Kv.

##### **1999 – 2014 Technerds (Montreal)**

*Posición: Director of Operaciones*

##### **1998 – 1999 PRIMETECH (Montreal)**

*Posición: Gerente de producción.*

Bajo la dirección del director de producción, las funciones incluían la coordinación y administración de la producción de diferentes productos de varios clientes como el ensamblaje de tarjetas electrónicas, integración de sistemas para pruebas de las tarjetas ensambladas. Nuestros clientes eran Newbridge, Alstom y sus correspondientes filiales, El ejercito Canadiense, etc.. también mi responsabilidad era de administrar el proyecto del metro de NY para todos los equipos de monitoreo.

##### **1992 - 1998 POSITRON INDUSTRIES INC. (Montreal).**

*Position: Gerente de proyectos, ventas y comercialización locales / internacional*

Bajo el director de Marketing y operaciones mi función era el análisis de los requerimientos, preparación de las cotizaciones, negociación de los contratos entre proveedores, coordinación entre el departamento de ingeniería los requerimientos del cliente y la instalación de los sistemas 911. El ultimo proyecto fue el diseño negociación y instalación de la central 911 de Costa Rica.

**Responsabilidad de propuestas** incluye coordinación con el departamento de ventas, RFQ análisis, seguimiento y coordinación con todos los departamentos involucrados asegurando que las propuestas cumple con los requerimientos del cliente.

**Administración de contratos** incluye la verificación de los términos del contrato y requerimientos del cliente, administración del contrato, coordinación con proveedores, ingeniería, producción, envíos e instalación de los sistemas. Responsabilidad que verificar los acuerdos con distribuidores involucrados y asegurar que todo los departamentos correspondientes están al tanto de los términos contractuales y hacer el seguimiento de los contratos, generar contratos con nuevos distribuidores, hacer reportes de seguimientos.

**Asistencia al cliente** La responsabilidad era de proveer al cliente con toda la información de nuestros productos, asistir a nuestros distribuidores en la preparación de propuestas y contratos. Enseñar a nuestros clientes y distribuidores las aplicaciones de nuestros productos así como nuevas funciones y requerimientos, etc..

**Resumen:**

Responsable de varios proyectos de mas de 5 millones USD involucrando sistemas E-9-1-1, tele protección, radio/teléfono y Sonet OC-3 (DS-1/DS-3) sistemas. El diseño e implementación de la central E-9-1-1 de Costa Rica. Implementación de nuevos procedimientos administrativos.

**1989 - 1992 ALCATEL CIT, BELL AND INDETEL (Bélgica, France and México City).**

***Position 1: Gerente de comercialización para equipos de transmisión.***

Cumplir con las metas de comercialización para Alcatel en los sistemas de Línea y transmisión de radio frecuencia, Implementar y ejecutar los planes estratégicos de Alcatel.

***Position 2: gerente de servicio a clientes.***

Las responsabilidades eran de administrar todos los pedidos recibidos, analizar las condiciones comerciales y si necesario negociar las con el cliente. Otra responsabilidad era de negociar con los proveedores y clientes coordinar todos los departamentos involucrados con los proyectos correspondientes, obtener cartas de crédito, financiamiento, Co-ordinar todos los envíos mundiales a México y generar los reportes financieros de todos los pedidos.

***Position 3: Gerente de producto.***

Coordinador de todos los productos suministrados a México por todas las filiales de Alcatel y Alstom desde Europa como Alemania (Alcatel SEL), Bélgica (Alcatel BTM), Francia (Alcatel CIT. and Telspace).

***Position 4: Ingeniero de ventas de equipo de transmisión de larga distancia.***

Consultoría de nuevos equipos de telecomunicación M.O., Fibra Óptica, F.O. diseño de enlaces, Planeación y estrategia de ventas y planeación, seguimiento de pedidos, servicio a la clientela, etc.

***Resumen:***

Establecer procedimientos relacionado al servicio a clientes, Responsable de varios proyectos en México de sistemas de telecomunicación de fibra óptica y radio frecuencia con valores de mas de 500 millones de USD. Estos contratos eran Turnkey e involucraban todas las facetas del proyecto desde el diseño, propuesta, administración, generación de procedimientos, entrega y entrada de servicio de los sistemas. Responsable por el diseño del sistema de larga distancia en fibra óptica de México.

**1983 - 1985 TELMEX S.A. de C.V. (México City).**

***Position: Ingeniero de proyectos (Desarrollo de equipos de telecomunicación).***

**1988 - 1989 CUCHILLERIA TOLEDO S.A.**

***Position: Gerente de Producción.***