

Ing. Jaime Adán Larios Molina

Ingeniero en Computación

Tel. celular: 3317635521

larios.jaime08@gmail.com

CURRÍCULUM VITAE

1. Datos Personales

Fecha de nacimiento: 15 de marzo de 1980.
Lugar de nacimiento: Guadalajara, Jalisco, México.
Estado Civil: Casado.
Dirección: Monte Himalaya 1061.
Col. Independencia. Guadalajara, Jalisco.



2. Objetivo

Adquirir conocimiento día a día en base a las experiencias personales y laborales obtenidas a lo largo de mi vida; así mismo aplicarlas para lograr las metas y objetivos de la empresa y continuar con mi crecimiento personal y profesional.

3. Áreas de Interés

Ventas corporativas
Administrativas.
Cobranza.
Comerciales.
Supervisión ventas.

4. Idiomas

Español: Lengua materna.
Otro idioma: Inglés 90 %

5. Programas

Windows avanzado, paquete Office avanzado (Word, Excel, Power Point, Access), Internet, Adobe,

6. Otros

Saleforce, Activame express, AS 400. Epicor.

7.1 Profesionales

Ingeniería en computación Centro universitario azteca.

De septiembre de 1999 a agosto 2003.

Bachillerato

Centro de bachillerato tecnológico industrial y de servicios número 38.
De septiembre 1995 a agosto 1998.

Curso de Inglés. Proulex

De septiembre 1999 a marzo 2000 y de julio a diciembre de 2007.

Curso de capacitación constante. Telefónica Movistar.

Venta, prospección y cierre de producto, trato al cliente, manejo de objeciones, cobranza presencial y telefónicamente.

Portenntum de México.

Periodo: de marzo 2018 a la actualidad.

Puesto desempeñado: Ejecutivo multimarca.

Actividades: Venta de equipo e infraestructura de telecomunicaciones como servidores, conmutadores, cableado estructurado, telefonía, CCTV, etc. Ofreciendo y posicionando marcas como Panasonic, HPE, Provision ISR, Plantronics, Condumex, 3M, Commscope, North, Grandstream, Anviz, entre otros.

Prospección y seguimiento a integradores enfocados en servicios de telecomunicación..

Acompañamiento y apoyo a integradores a proyectos con clientes finales.

Prospección de proyectos con clientes finales.

Cotizaciones y cierre de ventas.

Coeficiente telecomunicaciones.

Periodo: de abril 2016 a octubre 2017.

Puesto desempeñado: Ejecutivo ventas corporativas.

Actividades: Seguimiento a cartera, prospección via telemarketing, citas y visita en frio para colocar productos como Internet empresarial, telefonía IP, conmutadores virtuales, enlaces VPN y LAN – LAN, Firewall, entre otros.

Virgin Mobile.

Periodo: de mayo 2015 a abril 2016

Puesto desempeñado: Supervisor micro puntos de venta y distribuidores.

Actividades: Capacito, apoyo y superviso a promotores de venta de chip de telefonía de Virgin Mobile en puntos de venta con la finalidad de lograr los objetivos y metas que se me asigna, así como también capto comerciantes que quieran ser distribuidores de la marca Virgin, mi labor es apoyarlos y estar al pendiente que no les haga falta publicidad así como también informarles de las promociones que se tengan o vayan saliendo, por otro lado ayudo a la creación de sub distribuidores donde cada determinado tiempo se visita para sembrar o proporcionarles los chip's para vender.

Office depot

Periodo: de mayo 2013 a febrero 2015.

Puesto desempeñado: Ejecutivo de ventas corporativas.

Actividades: Formo parte del grupo de ventas corporativas donde promuevo la venta de artículos de papelería y oficina, dentro de las estrategias para la venta y colocación de los productos utilizo telemarketing, prospección de visita en frio, referenciados, entre otros.

Entre otras funciones que hago es el dar seguimiento de cartera y seguimiento a la cobranza de las cuentas.

Telefónica (Corporativo Movistar)

Periodo: de mayo 2012 a mayo 2013.

Puesto desempeñado: Ejecutivo de ventas corporativas.

Actividades: Prospección vía telemarketing, prospección de visita en frio, elaboración de propuestas, debate de objeciones y cierre de ventas de telefonía móvil, localización satelital, venta "Machine to machine", internet fijo y móvil, activación de líneas móviles vía plataforma Activame express, seguimiento y atención posventa.