



Víctor A. Cárdenas Hernández
Jesús García, Guadalajara, Jalisco
Movil: 33-150-19528
RFC: VACH690728CZA/
vcardenas30@hotmail.com

EDUCACIÓN ACADÉMICA:

- Diplomado en Dirección y Alta Gerencia, (I.T.E.S.O.)
- Lic. Administración de Empresas, Universidad Autónoma de Guadalajara

EXPERIENCIA LABORAL:

Oct/13 – Fecha actual **Distribuidor y nuevos negocios (Proyectos soluciones en Telecomunicaciones y Servicios TI).**

Representante Ventas.-

- Creación de nuevos negocio (Equipos de Cómputo, Softwares, Licencias Antivirus, Switches, Routers, soluciones TI)
- Servicios en la Nube (Google, Azure, etc)
- Mantenimiento y relación con clientes potenciales y actuales.
- Prospección nueva cuentas, (base de datos, cambaceo.) contacto telefónico.
- Identificación de necesidades en el mercado potencial.

Sept /12 – Oct /13 **Telefónica Movistar (Corporativo Guadalajara).- Ventas Corporativas.**

- Prospección, en frio, recomendados o base datos, cambaceo estratégico.
- Detección de necesidades mediante entrevista con la persona que toma decisiones dentro de la empresa.
- Presentación efectiva para la solución al requerimiento en específico de la empresa (Prospecto)
- Evaluación y detección para integración de nuevos servicios, M2M, Cloud Computing y aplicaciones en la nube.
- Asesorar al cliente sobre nuevos productos, servicios, planes, etc. que puedan aportar valor a su negocio.(cross selling)
- Establecí relaciones perdurables y de confianza con distintos interlocutores del Cliente, logrando desarrollar al máximo el "Power Map" de la cuenta para lograr ser considerado como el "consultor de telecomunicaciones preferente" en el Cliente.
- Asegurar al 100% cuota mensual, mes a mes.
- Incremento de venta del 3% mensual.
- Gestionar adecuada y rigurosamente la entrega y funcionamiento de los servicios acordados con el Cliente, garantizando así alcanzar el "Índice de Satisfacción" negociado con el cliente.

Ene/06 - Ago. / 2011 **SERVICIOS ALESTRA - Ejecutivo Cuentas, Nacionales e Internacionales, Responsabilidades:**

- Garantizar el logro de las metas de ventas de mi Región por lo menos en un 18% adicional al objetivo establecido.
- Prospección y detección de nuevas cuentas y negocios.
- Establecer y mantener contacto con clientes, mediante llamadas de control y visitas.
- Cambio y transición de clientes a los nuevos servicios de "CLOUD COMPUTING"
-Managed Hosting; Enterprise C-Computing y ERP Cloud
- Asegurar la satisfacción de entrega de los servicios contratados, manteniendo al cliente satisfechos para evitar conflictos en la relación.
- Establecer una información a tiempo sobre la competencia: la información del mercado en este rubro es sumamente importante por lo que generamos reportes semanales de las actividades de la competencia directa: *Ofertas detectadas en mis clientes, riesgos de pérdidas por inconformidades en el servicio postventa, nuevos productos, etc.*

Ene/98 - Oct. /05 **ALMACENADORA ING-COMERCIAL AMÉRICA-
Gerente Comercial Funciones principal:**

Responsable de las Áreas de Operaciones, Comercial y Administrativas.

- Solucione las necesidades de nuestros clientes en cuanto a almacenaje (Presentación Servicio) que me permitieron crecer en 80%.
- Líder de equipo creando un clima óptimo para el trabajo de mi área y logro de metas (Motivación del personal).
- Capacite a mi equipo de vendedores en nuevos productos y servicios optimizando las ventas desde el primer año.
- Mi plan de trabajo básico en el área comercial fue, Prospección, presentación, negociación, solución y cierre de ventas con calidad.
- Cuentas claves que obtuvimos: **Motorola de México, Panasonic, LG de México, Salver de México, Grupo Valsi, Tequila Sauza, Motos de Trabajo, Grupo Caray, Sidsa, Distribuciones Imex, Cerraduras Tesa**, entre otras.
- Desarrollo y total responsabilidad en la planificación estratégica y dirección del presupuesto del área occidente.
- Fue mi responsabilidad el establecer políticas y procedimientos de trabajo, definir los requisitos del personal de operaciones y de ventas, desarrolle un programa de beneficios, e implemente toda la infraestructura necesaria.
- Desarrollo de la distribución y logística de embarques a nivel nacional de mercancía de nuestros clientes.
- El inventario en depósito que controlamos ascendió a un valor aproximado de 9 millones de dólares mensuales promedio.
- Coordine la Implementación del ISO- 9002, en la sucursal.

Información adicional:

- Ingles 80%
- CRM; Siebel, Salesforce.
- Manejo de PC. Lotus, Microsoft Office, outlook e Internet, SIEBEL, Sales Force.
- Curso de Liderazgo en las Ventas (Torre Alestra Marzo 2011)
- 2011 Simposium Calidad Total Comercial, Mty, N.L.
- 2013 Curso Ventas " Cerradores" DF (Torre optima)