




Fernando Ulises Rodríguez Sánchez

Desarrollador de negocios

 fernando-rodriguez-sanchez

 fernando.ulise.rodriguez.sanchez@gmail.com

 55 1029 7684

Competencias

Fortalezas

- Análisis de resultados eficientes y deficientes
- Solución de problemas
- Toma de decisiones
- Sentido de urgencia.
- Manejo efectivo de múltiples prioridades y proyectos
- Desarrollo y mantenimiento de relaciones laborales productivas a todos los niveles de la organización
- Aprendizaje en corto plazo
- Alta comunicación de resultados
- Disposición de viajar
- Orientado a resultados
- Automotivado
- Alta disponibilidad

Habilidades

- Análisis de reportes históricos
- Gestión de personal
- Análisis de mercado
- Prospección en frío
- Seguimiento de cartera.
- Desarrollo de estrategias comerciales que impactan a mediano y largo plazo
- Desarrollo e implementación de estrategias que ofrezcan un valor agregado a los resultados de la compañía
- Desarrollador de equipos de trabajo multifuncionales y multidisciplinarios
- Seguimiento de tendencias en merchandising.

Información personal

- Estado Civil:
 - Soltero
- Fecha de nacimiento:
 - 26 junio 1997
- Nacionalidad:
 - Mexicano
- Dirección:
 - Oriente 239 B 168, Agrícola Oriental, Iztacalco. CDMX

Formación académica

IPN (Instituto Politécnico Nacional)

ESIME (Escuela Superior de Mecánica y Electricidad)

ingeniería Mecánica, agosto -2015

Experiencia laboral

DESARROLLADOR DE NEGOCIOS

NetMX WEB Solutions.

Vaso de Quiroga 1836, Santa Fe, CDMX. (Septiembre 2019 - Actual)

Descripción de la empresa:

Empresa de tecnología (Soluciones de manejo de información a través de plataformas en WEB e implementación de infraestructura), con presencia en 3 mercados.

Responsabilidades del puesto:

- Desarrollo de estrategias en imagen, presentación y entrega de los productos
- Prospección en frío
- Atención a cartera inbound
- Desarrollo de propuestas económicas y operativas.
- Cierre de oportunidades
- Desarrollo de nuevas zonas geográficas a nivel nacional
- Desarrollo de oportunidades a nivel internacional.
- Investigación de nuevos requerimientos en el mercado
- Seguimiento y cumplimiento de tiempos de ejecución en nuevos proyectos

ASESOR DE SEGUROS

Seguros Monterrey New York Life.

Colonia Juárez. Ciudad de México. (Enero 2019 - septiembre 2019)

Descripción de la empresa:

Sociedad Mutualista especializada en seguros de vida y gastos médicos.

Responsabilidades del puesto:

- Prospección en mercado frío.
- Análisis de cartera de clientes, segmentación de mercado.
- Venta de productos financieros y planes, enfocado a necesidades individuales.

Experiencia laboral

SEGUNDO ENCARGADO

Grupo Inditex (Lefties Bershka).

Industrial Vallejo. Ciudad de México, México. (julio 2017- diciembre 2018)

Descripción de la empresa:

Distribución al por menor de moda con presencia en 88 mercados.

Responsabilidades del puesto:

- Responsable del personal, capacitación y productividad.
- Dirigir, administrar y controlar las áreas del departamento de RCI (responsable/comercial/imagen).
- Responsable de higiene, logística, ventas. averías. exposición, imagen.
- Análisis y definición de estrategias.
- Desarrollar y ejecutar el plan de visual merchandising. Superar los objetivos, metas, logros proporcionando un soporte efectivo a las áreas comerciales y finanzas de la compañía.

Logros en el puesto:

- Desarrollo y promoción de personal asignado a responsable de sección (Lefties) en septiembre de 2018.
- Crecimiento en una 40% la factura anual de la sección de caballero. A través de múltiples negociaciones consiguiendo así el incremento del perímetro. (Lefties) en 2018
- Desarrollo de Bershka Satélite con un crecimiento del 20% con respecto al ejercicio de junio.
- Incremento del 30% en la factura de febrero-junio en la sección de caballero logrando así un crecimiento en el presupuesto de un 15%.
- Crecimiento en la factura de e-commerce logrando un 1er puesto a nivel nacional (ventas en línea en tienda)

VENDEDOR

Puebla de Zaragoza (Junio-2014 a Julio -2017).

Descripción de la empresa:

Distribución y comercialización de equipos y números telefónicos.

Responsabilidades en el puesto:

- Exploración geográfica
- Contratación, manejo y capacitación de personal en ventas cambaceo.