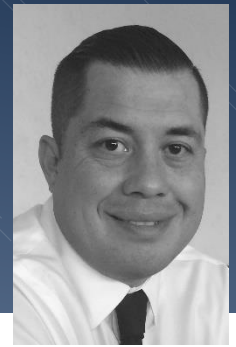


Juan Alberto Silva Gómez

Ingeniería Industrial

✉ albertosilvagomez@outlook.com

☎ 477 1389082



Fuerte del Potrero #112
Col Campo Fuerte
León, Gto

Preparación Académica

Universidad de La Salle Bajío
Ingeniería Industrial
Agosto 2002 – Diciembre 2007

Cursos:

Negociación (IECA 2019) 8 hrs.
Apertura, cambios, comunicación efectiva, trogenia de comunicación

Comunicación persuasiva

(Junio 2016) 3 hrs. Transmisión de información, ideas, actitudes o emociones por medio de signos enviados a través de un canal de comunicación, con la intención de persuadir.

Gerencia de Alta Dirección

CEGAHO Y SECTUR

Septiembre 2015 – Febrero 2016

Empowerment enfocado al servicio al cliente Mente Activa (Marzo 2017)

Desarrollo de habilidades gerenciales

online Harvard Bussines (Marzo- Octubre 2016)

Experiencias laborales

2017 a la fecha

Serviacerro Tubulares Representante comercial

Responsable de ventas en 4 estados, coordinación de administración interna de la venta que compete reportes de cartera y seguimiento; así como la coordinación de generación de créditos y de plan de embarques para la entrega correcta del material. Gestión del sistema de ventas, cargas de órdenes de compra, estatus del cliente y generación de reportes mensuales de la venta para gerencia y dirección. Desarrollo de UEN en 4.5 años del ramo agroindustrial, industrial y distribuidores, generando cartera de clientes nuevos.

Abril – Octubre 2017

Max Welding Representante Comercial

Responsable de posicionar el producto dentro del mercado de la competencia, Contactar y realizar visitas a clientes potenciales, además de mantener y desarrollar relaciones con clientes existentes. Hacer presentaciones, demostraciones y exhibiciones de productos muestras o catálogos, con el fin de mantener y llevar al alta las ventas de la compañía.

Mayo 2016 – Abril 2017

Sivtra Consultores

Representación del despacho en alineación estratégica organizacional, prospección de clientes con diferentes cámaras nacionales y locales, atención al cliente, generación de bases de datos, servicio post-venta y seguimiento de actividades.

Experiencia Metamorfosis (Abril – Mayo 2016) Sistema de progreso personal que desarrolla las siete áreas de la vida: salud, trabajo, cultura financiera, inteligencia emocional, contribución al entorno, administración del tiempo y relaciones interpersonales.

Diplomado de Administración de operaciones (Febrero – Abril 2013)

Implementación de la certificación ISO 9001-2000; ULSA Bajío (Septiembre 2004 – Diciembre 2004)

Competencias y Habilidades: Orientación a resultados, vendedor, capacidad de análisis, empatía, liderazgo, facilidad de palabra, puntual y alto sentido de responsabilidad, organizado, analítico, persuasivo.

Áreas de Interés: Ventas, Atención al cliente, selección y desarrollo de equipo de trabajo, administración.

Programas manejados: Office avanzado, ASPEL, MFG

Experiencias laborales

2014-2016

Toto Café Emprendedor

Creación de Micro pyme, generación de manual de operaciones, Trabajo en campo, argumentación, negociación y cierre de ventas. Control de inventarios y compras, certificación en turismo gastronómico y atención al cliente.

Septiembre 2013 - Abril 2014

FUNPREBA

Coordinación de servicio al cliente

Generar y monitorear asesores de ventas, seguimiento de satisfacción del cliente, coordinando la producción de cada orden de compra, controlar los gastos de operación en proyectos, supervisar el capital humano de la compañía, elaboración de reportes para dirección, generación de plan de prospección de ventas semanales en sinergia con producción, administración y clientes.

Agosto 2007 – Septiembre 2013

Serviadero Worthington

Coordinador de compras

Desarrollo de proveedores nacionales e internacionales, planeación, logística y seguimiento a requerimientos de compra de clientes internos y de nuevos proyectos, elaboración de plan de presupuesto y reportes para dirección, seguimiento administrativo de órdenes de compra e inventario en refacciones e insumos en cedis y 2 plantas de operación en el centro y norte del país