



Francisco Javier García Corona
Naranjo 15-B Jardines de San Miguel
Cuautitlán Izcalli, Estado de México
Tel: 55.3334.7395, 5868.1100
pacorrogl@yahoo.com.mx

Fecha de Nacimiento: 29 Abril 1970
Licenciatura en Administración

Edad 47 años
UAEM 1992 – 1996

Objetivo Profesional:

Ocupar un puesto Directivo en el área administrativa y/o comercial que requiera habilidades de orden, persuasión, presentación, seguimiento y liderazgo orientadas a cumplir objetivos y metas organizacionales.

Experiencia Laboral:

Secantec, S.A. de C.V. Seguridad Privada

Director Comercial

Febrero 2016 al presente

Planeación, organización, negociación y desarrollo de estrategia de venta, dirigir y administrar el área de ventas incluyendo la capacitación y trabajo de campo, mejorar la participación en el mercado, desarrollar e implementar el presupuesto, asegurar el cumplimiento del presupuesto de ventas y margen de utilidad, analizando y evaluando periódicamente el comportamiento de los servicios en comparación con el presupuesto y adaptando medidas preventivas y/o correctivas en caso de ser necesario, seguimiento del proceso hasta lograr el resultado, prospección y creación de clientes y servicios nuevos como objetivo, reportar a Dirección general del avance del programa.

Coppel, S.A. de C.V.

Gerente Regional de Inmuebles

2012 - 2016

Búsqueda, localización y negociación de terrenos, edificios y locales en compra o renta para adecuar o construir una unidad de negocios ya sea tienda departamental, zapatería o centros de distribución, cumpliendo un objetivo promedio de 10 tiendas por año, realizando esta actividad en los estados de México, Hidalgo, Querétaro y Guanajuato, además de negociar la renovación de contratos por vencer. Realizar la gestoría ante dependencias municipales, estatales y federales para la obtención de los permisos necesarios para iniciar la construcción o adecuación del punto de venta hasta obtener la licencia de funcionamiento y dando seguimiento a las renovaciones de protección civil, licencia de funcionamiento, anuncios, pago predial y demás trámites que requiera cada unidad de negocios y en los distintos estados de la república.

Automotriz Campa, S.A. de C.V.

Asesor de Ventas

2010 – 2012

Venta de automóviles nuevos de la marca Dodge, Chrysler, Jeep y Ram, haciendo prospección de clientes nuevos y atendiendo la cartera de clientes cumpliendo los objetivos tanto de venta como de créditos autorizados, agregando garantía extendida, seguro multianual, accesorios.

Coppel, S.A. de C.V.

Gerente de Tienda

2007 - 2010

Administración General de la tienda, del factor humano y de la operación como la capacitación, ventas, mantenimiento y vigilancia, cumpliendo con los objetivos de venta, rotación de personal, clínicas de producto, control de inventarios y auditorias, implementando estrategias de venta para su incremento, platica y seguimiento con los colaboradores para asegurar apliquen una excelente atención al cliente, así como, generar un segundo artículo en la misma venta y logren ganar incentivos, supervisar cumplan con las actividades de manera individual y mantener una imagen de la tienda cálida, platicar con los clientes para saber de su experiencia de compra, exponer cada mes el análisis de la actividad ante la dirección dando a conocer el resultado obtenido.

Excelencia Automotriz del Norte, S.A. de C.V.

Asesor de Ventas

2006 – 2007

Venta de automóviles nuevos de la marca Chevrolet mediante la prospección de clientes nuevos y atendiendo la cartera de clientes, cumpliendo los objetivos de venta.

Helados Santa Clara (Franquicia)

Administrador General Propietario

2004 – Al presente

Administrar, capacitar y revisar los procesos operativos de la tienda para el efectivo funcionamiento, cuidando cada detalle como atención y servicio al cliente, la preparación de especialidades, control de inventarios, mermas, realizar pedidos al corporativo, control y seguimiento al área de servicio y almacén, cubriendo los estándares que la propia marca solicita, además de gestionar cualquier tipo de trámite administrativo ante las autoridades correspondientes como municipales, estatales y federales. Además de realizar un análisis mensual sobre las ventas y elaborar estrategias para impulsar la venta de productos que menos se desplazan y tomar la decisión correcta para aplicar promociones y elaborar los pedidos para mantener siempre un buen surtido en la tienda y que el cliente tenga una gran experiencia de compra.

Centro Escolar del Lago, A.C.

Sub-director administrativo

2001 – 2006

Dirección, administración y planeación general del Colegio logrando cubrir las necesidades de los Padres de familia, Profesores y Personal Operativo.

Grupo Financiero BBVA Bancomer, S.A. de C.V.

Director de Oficina

1998 – 2001

Dirección y administración de la Sucursal, logrando posicionarnos en los mejores lugares de rentabilidad en captación y colocación de productos y servicios financieros.

Grupo Financiero Bital, S.A. de C.V.

Ejecutivo de Cuenta

1996 – 1998

Asesoramos a todos nuestros clientes para la correcta y segura inversión de sus recursos, logrando los objetivos establecidos por la Dirección.

General Motors de México, S.A. de C.V.

Supervisor de producción

1990 – 1991

Supervisión y revisión de las operaciones de ensamble en línea de producción enfocada al cumplimiento de Control de Calidad.

Inglés y Paquetería:

Inglés: Nivel básico

Paquetería: Word, Excel, Power Point, Internet, NOI, COI, SAE, Bancos.

Cursos:

GAP Graduate Achievement Program WWM

Habilidades de comunicación

Inegi manejo de estadísticas y datos, ubicación geográfica

Imagen y Protocolo para ejecutivos

Negociación efectiva (Karras)

Habilidades de Mandos Intermedios

Habilidades de Coaching

Comunicación y Sinergia

Valores

Atención y Servicio

Ventas

Implementación y estructuración de procesos (Mejora Continua)

Actualización administrativa ASPEL: NOI, COI, Bancos, SAE

Diplomado de Sueldos y Salarios

Taller de Implantación ISO 9001:2000

Economías de Particulares

Prevención y Lavado de Dinero

Alta Dirección