



**Francisco Elías Arteaga**

CEL: 55.2129.6654

E-mail: [fcoeliasa@prodigy.net.mx](mailto:fcoeliasa@prodigy.net.mx)  
[fcoeliasa@hotmail.com](mailto:fcoeliasa@hotmail.com)

## **Experiencia en Banca, Finanzas, Ventas Consultivas, Planeación y Desarrollo de Negocios.**

### **Experiencia Profesional**

#### **Gerente de Relaciones Institucionales.**

Credimpleado, SA de CV SOFOM ENR. Noviembre 2019 a Mayo 2023.

- Responsable de la negociación, firma y operación de nuevos proyectos comerciales y venta de nuevos productos y servicios.
- Dirección y desarrollo de nuevos convenios con dependencias de gobierno, fondos de inversión y bancos.
- Se logró tener un índice de eficiencia en la cartera de un 90%.
- Estructure el proceso comercial y planifique la estrategia de la región, lo que nos permitió generar \$30.0MDP durante las primeras 12 semanas de operación.
- Dirigí a un equipo de 10 gerentes regionales y 130 vendedores los cuales se coordinaban para operar 8 zonas comerciales del país, logrando incrementar la venta respecto al año anterior en un 25%.
- Revisión de reportes para comunicación periódica a Dirección General.
- Establecer estrategias comerciales para cada canal comercial (alianzas, asociados, marketing digital)

#### **Director de Desarrollo, Planeación de Negocio y Crédito.**

CMCD, S.A.P.I. de C.V. (Empresa de Grupo K-SA Metropolitana) Febrero 2013 a Octubre 2019

- Desarrolle estrategias financieras para optimizar los recursos, con especial atención en rentabilidad
- Se logro reestructurar los pasivos del grupo por \$1.5MMDP.
- Se obtuvo nuevas fuentes de fondeo con instituciones bancarias, fondos de inversión, instituciones financieras e inversionistas por \$20.0MDD.
- Analicé y controlé el cumplimiento de los presupuestos de edificación, ventas y rentabilidad identificando obstáculos y definiendo y ejecutando iniciativas de mejora.
- Generar estrategias enfocado a ventas, desempeño, crecimiento y rentabilidad.
- Experiencia en controlar y supervisar todas las operaciones, la plantilla y los proyectos de la empresa.

#### **Gerente Divisional de Ventas de Cuentas Estratégicas de Banca Empresarial.**

Banco del Bajío. Diciembre 2011 a Enero 2013.

- Desarrollar y diseñar el plan comercial para la promoción de productos financieros enfocados a clientes empresariales y corporativos AAA.
- Colocación de créditos empresariales, arrendamientos, factoraje, banca electrónica, tesorería, etc.
- Administración de la cartera de créditos operados e implementar y llevar las negociaciones para su reestructura y recuperación.
- Análisis de riesgo y preparar la información para su presentación a comité.
- Se logro generar negocios de crédito por \$1,700MDP

**Gerente Comercial Divisional Centro Sur.**

Opcipres SA DE CV SOFOM ER. Septiembre 2009 a noviembre 2011.

- Responsable de la dirección en las ventas y operación en el Estado de México, Puebla y Tlaxcala y Guerrero.
- Desarrollar, implementar la estrategia comercial de cobertura, penetración, lealtad y consolidación.
- Análisis, planeación y ejecución de la apertura de nuevas sucursales.
- Se logro el incremento en la colocación mensual de \$9.0mdp a \$14.0mdp
- Desarrollé y di seguimiento a los reportes administrativos y financieros (estados de resultados, presupuestos, proyecciones y análisis de variaciones)
- Concretar a la institucionalización de la empresa, a través de la buena gestión, políticas, procesos y controles.
- Mediante Inteligencia de Mercado se detectaron necesidades y oportunidades teniendo incremento en ventas en el Edo. de Guerrero en un 35% y en el Edo. de Puebla en 55%, logrando la productividad optima de la fuerza de ventas.

**Gerente Comercial Regional de Atención a Promotores de Bienes Raíces.**

Hipotecaria su Casita SA de CV SOFOL ENR. Enero 2007 - Agosto 2009

- Prospeccionar y atender a promotores en la solicitud de Créditos Puente, Banco de Tierra, líneas de crédito.
- Colocación de créditos anualmente por \$140mdp.
- Llevar a cabo análisis del Promotor y del Proyecto en lo concerniente a crédito, financiero, legal y técnico.
- Presentación de proyectos ante el Comité Divisional y Comité de Dirección.
- Llevar a cabo las negociaciones sobre las condiciones financieras y legales.
- Administración de la Cartera de Créditos(\$1,300mdp) manteniendo índice de cartera vencida de 1.6%
- Coordinar con el área técnica las ministraciones.
- Implementación, coordinación, manejo y seguimiento de la fuerza de ventas para el proceso de escrituración con diversas notarias.
- Llevar a cabo las negociaciones de los proyectos en dación.

**Gerente de Desarrollo de Negocios.** Alarm Services Com, S.A. de C.V.

(Distribuidor autorizado de TYCO INT.-ADT). 2001-2006

**Gerente Comercial de Metales Industriales.** Novarco, Mark Rich Group

(Empresa comercializadora de Metales Industriales Cobre, Zinc, Aluminio). 1999-2001

**Gerente de Banca Patrimonial y Negocios.** Grupo Financiero Bital (Hoy HSBC). 1996-1999**Jefe de Administración y Control.** Asesoría Técnica Industrial SA de CV

(Empresa especializada en proyectos industriales). 1990-1996

**Educación**

1990-1994 UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS/ LAE

**Cursos**

2008 FORMACIÓN EJECUTIVA EMPRESARIAL S.C./Certificación en Relaciones Comerciales y Administración en Ventas  
2007 HIPOTECARIA SU CASITA/Certificación y Continuidad en Crédito  
1999 BOLSA MEXICANA DE VALORES/ Promotor de Valores  
1998 ESCUELA BANCARIA Y COMERCIAL/ Curso Intermedio de Crédito.

**Información Adicional**

Mexicano, inglés 85%, manejo avanzado de CRM, ERP, Excel, Office.