

**C.P.** Jose David Ortiz Cruz

Iztapalapa, C.P. 09700 / CDMX

david\_ortiz\_cruz@hotmail.com

Teléfono: Cel. 55 85 80 16 67 / Fijo. 55 56 07 36 28

***Desarrollo Profesional.***

Más de 20 años administrando las Ventas a Credito, responsable de establecer Políticas y Procedimientos sólidos para el control y manejo del Credito y la Cobranza, manejando equipos de trabajo comprometidos con el retorno oportuno de los créditos otorgados, evaluando e identificando el riesgo crediticio, siempre apoyándome en la administración para obtener la rentabilidad solicitada por la Dirección de la empresa.

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |

***Responsabilidades***

* Administrar y garantizar la continuidad de los procesos y las actividades de la Gerencia de Crédito y Cobranza
* Respetar y aplicar puntualmente los lineamientos de control, seguimiento a Políticas y Procedimientos.
* Supervisar los procesos y condiciones de las Ventas a Crédito (Crédito, Plazo de Pago, Cobro, Garantía y Riesgo)
* Gestionar y Garantizar el retorno oportuno de los créditos asignados. Disminuir el riesgo de incobrabilidad.
* Maximizar el uso del Crédito de manera segura, Incrementar la rentabilidad de las ventas a crédito en Cía.
* Manejar equipos de Cobranza internos y externos, mantener la Cartera en los niveles propuestos por la Dirección.
* Evaluar el perfile crediticio de los clientes, definir los criterios para aprobar o rechazar el crédito solicitado.
* Lograr la efectividad en la gestión del crédito y la cobranza / Cumplir con metas de cobranza a corto y largo plazo.
* Elaborar plan de trabajo que impacte en los tiempos de recuperación de las cuentas por cobrar.
* Negociar con los clientes, solucionar los conflictos que entorpezcan la cobranza. Recuperar cartera vencida.
* Auditar los procesos de operación y las actividades en el área de Crédito y Cobranza, identificar malas prácticas.
* Elaborar y cumplir presupuestos de cobranza / Seguimiento a la facturación emitida por la Cía.
* Incrementar el % de ingresos en la Cía. / Disminuir el % de cartera vencida / Minimizar gastos por cobranza
* Participar en comité de crédito, ejecutar estrategias de cobranza / Aprobar campañas especiales de cobranza.
* Atención al cliente y apoyo con la administración para actualizar, integrar y cobro de saldos vencidos.
* Garantizar la solución de los problemas que se presentan y la constante mejora de resultados para Cía.
* Administrar y ejecutar contratos, convenios, garantías. Negociar compromiso de pago vs Clientes morosos.
* Presentar a la Dirección General los KPIs que muestran los resultados de productividad.

***Historial Laboral***

**Administrador de Credito y Cobranza Pymes / La Huerta. SA DE CV** Octubre 2019 / Actual

Logros

* Restructura y control del Crédito y la Cobranza, establecer lineamientos de control. (Políticas y Procesos)
* Aplicar y Respetar las condiciones del Crédito (Análisis, Monto, Plazo, Cobro y Garantía)
* Minimizar el riesgo de incobrables y Maximizar de manera segura la rentabilidad de las Ventas a Crédito.
* Empatía y alianza con los clientes, Solucionar conflictos que entorpezcan las Venta y el Cobro oportuno.

**Gerente de Crédito y Cobranza / Nal. y Exp. / IGSA, SA de CV** Feb 2016 /Junio 2019

Logros

* Fortalecer la estructura y autonomía en la Gerencia de Crédito y Cobranza (Orden, Control y Administración).
* Reestructura y cobro de deuda morosa ($3500 MP) a: CFE, TV Azteca, Banorte, Chedraui, Grupo Imagen y sector Industrial.
* Líder de Proyecto, Contratar Seguro de Crédito. Implementar el Crédito vía Factoraje y/o Arrendamiento.
* Ventas a Créditos 100% cobrable, Incrementar el % de ingresos y Minimizar los gastos de cobranza.
* Diseñar y aplicar nuevas condiciones para el control y pago de comisiones.

**Gerente de Crédito y Cobranza / Nal. y Exp. / TEKA MEXICANA, SA DE CV.** Dic 2009 / Feb 2016

Logros

* Restructura en el área y establecer lineamientos de control. Crear y aplicar Políticas y Procedimientos.
* Certeza en los ingresos para la Cía. Autorizar y controlar los descuentos por (Promoción y Publicidad)
* Validar y Controlar la facturación y evidencia de cobro para las cuentas por cobra de: Liverpool, Home Depot, Wal-Mart, Sears.
* Eliminar Ventas por malas prácticas fiscales. Aplicar el pago de comisiones sobre Venta Cobrada.
* Auditar Almacén (entregas) y Canales de distribución, Conciliar Ventas **vs** Facturas x Cobrar. / Eliminar malas practicas

 **C.P.** Jose David Ortiz Cruz

Gerente Nacional de Crédito y Cobranza. / TRANSPORTES LIPU, SA DE CV. Nov 2006 / Dic 2009

Logros

* Crear e Implementar el are de Crédito y Cobranza en la Cía. (Estructura, Políticas, Procesos y Control).
* Estandarizar y Controlar el crédito y la cobranza en las unidades de negocio (Personal, Escolar y Turismo)
* Validar y Controlar la facturación y evidencia de cobro para las cuentas por cobra de Empresas AAA, Sindicatos, Colegios.
* Certificar en ISO-9000 gestión de calidad a la Gerencia, controlar la operación y eliminar malas prácticas.
* Incrementar los ingresos en la Empresa, Atención inmediata a penalizaciones en el servicio de transporte.

Jefe Nacional de Crédito y Cobranza. / CODIPLYRSA Jun 2004 / Jul 2005

Jefe de Crédito, Cobranza Nal. y Exp. / Grupo CONDUMEX, SA DE CV Sept 1997 / Jun 2004

 ***Formación Académica.***

**Diplomado en Administración Estratégica**

**del Credito y la Cobranza**

Universidad del Valle de Mexico. CDMX Mayo - 2023 – Actual

**Diplomado en Alta Dirección.**

Cámara Nacional de Comercio. CDMX 2015

**Diplomado en Finanzas Corporativas.**

ITESM – CCD CDMX 2001

**Contador Público / Titulado**

Instituto Politécnico Nacional. CDMX 1996

***Fortalezas***

Liderazgo / Escuchar /Analizar / Carácter / Alto nivel de competencia / Inteligencia emocional / Ética / Compromiso / Empatía

/ Lealtad / Resiliencia / Respeto.

 ***Competencias***

Comunicación Asertiva / Orientado a resultados / Trabajo en equipo / Actitud de servicio / Buen negociador / Solución de problemas

/ Planificar / Mejora continua / Supervisión / Seguridad en la información / Desarrollo de proyectos.

***Competencias Técnicas***

* Excel intermedio (Base de datos, Graficas)
* Power Point (Armado de presentaciones)
* Internet (Plataformas de pago)
* Manejo de ERP’s, Habilidad para aprender sistemas administrativos y contables.
* Ingles de negocios

***Cursos***

* Matemáticas Financieras.
* Administración de Proyectos.
* Habilidad y Desarrollo Emocional.
* Auditor Interno de Calidad.
* Facturación 4.0