

Nombre: José María Ruiz Torres

Edad: 39 años.

Fecha de Nacimiento: 15 de septiembre de 1977

Sexo: Masculino

Estado Civil: Casado

Domicilio: Fraccionamiento las Lomas, Ixtacomitan 2da sección.

Medios de contacto:

Casa: (993) 2683382

Celular: 9933180654.

E-mail: josert1509@hotmail.com

ESCOLARIDAD:

UNIVERSIDAD JUÁREZ AUTÓNOMA DE TABASCO

1997-2002

Lic. En Idiomas con especialidad en Turismo

OBJETIVO

Alcanzar mis metas y objetivos personales. Seguir desarrollándome en el ámbito profesional, y generar un ambiente de cambio en una empresa reconocida, que me permita aportar nuevas ideas, para el desarrollo y crecimiento de la misma.

EXPERIENCIA LABORAL

RESTAURANTES VIPS

Giro: Alimentos y bebidas

Puesto: Jefe de piso

Fecha de entrada: Ago - 2002

Fecha de salida: Sept. – 2003

Supervisión de servicio al cliente, arqueos de caja y control de efectivo

FORD TABASCO AUTOMOVILÍSTICA

Giro: Ventas

Puesto: Asesor Comercial

Fecha de entrada: May-2004

Fecha de salida: Sept-2005

Asesoría de marca, atención personalizada al cliente.

RESTAURANTES SANBORN'S

Giro: Alimentos y bebidas

Puesto: Subgerente A&B

Fecha de entrada: Sept-2005

Fecha de salida: Jul-2007

Funciones administrativas como reporte diario de ventas, toma de inventarios, administración de personal, recepción de mercancía, arqueos de caja y recolección de valores.

CADENA COMERCIAL OXXO (FEMSA)

Giro: TIENDAS DE CONVENIENCIA

Puesto: Asesor Comercial

Fecha de entrada: Dic-2007

Fecha de salida: Oct-2011

Supervisión de abasto en tiendas, realización de inventarios selectivos, arqueos de caja. Realizar estrategias de ventas, control de indicadores como venta perdida, incrementos, resultados de inventario y merma semanal. Evaluaciones de calidad en el servicio y apego a procesos. Reclutamiento y capacitación.

INTERCERAMIC

Giro: VENTA DE PISOS Y ACABADOS

Puesto: Gerente de Ventas

Fecha de entrada: Julio-2012 – Enero 2015

Seguimiento a presupuestos y cierre de ventas. Licitaciones y concursos de obras con diferentes dependencias. Reclutamiento y selección de personal de nuevo ingreso, así como capacitación y reentrenamiento del personal a cargo. Crear estrategias de venta para el mercado de Tabasco, así como la prospección de nuevos clientes. Asegurar tiempos de entrega de material y solución de conflictos en caso de presentarse.

SANTANDREU

Giro: VENTA DE MATERIALES PARA LA CONSTRUCCION

Puesto: Gerente de Ventas

Fecha de entrada: Febrero-2015 – A la fecha.

Prospección de clientes, negociación y cierre de ventas. Trato con clientes mayoristas y subdistribuidores, manejo de inventarios, supervisión del personal en tienda.

Asegurar que se cumplan las metas mensuales por objetivos planteados.