

Víctor Manuel García Leal

Lic. en Relaciones Internacionales, Comercio Exterior y Aduanas



31 años
Monterrey, N. L.
044-811-230-8796
vmgarcia2099@gmail.com

SOBRE MÍ

Ejercer mi experiencia, técnicas, habilidades y todos los conocimientos adquiridos para dar un valor agregado a mi trabajo en pro de la empresa y hacerla más redituable, así como el cumplimiento de metas propuestas.

HABILIDADES



Trabajo en equipo
Identificación de oportunidades
Tácticas de venta
Negociación
Cerrador
Facilidad de palabra
Analítico

IDIOMAS



Inglés
Español

TECNOLOGÍAS



Microsoft Office
SAI

ADICIONAL



Disponibilidad completa
Posibilidad de viajar
Visa y pasaporte vigentes
Licencia de conducir
Automóvil propio



FORMACIÓN

Facultad de Ciencias Políticas y Administración Pública
Universidad Autónoma de Nuevo León 2003 - 2007

Diplomado: El Cerrador Experto
Taller Impo-Expo
Taller de Logística
Taller de Comercio Exterior
Talle de Desarrollador de Negocios Internacionales



EXPERIENCIA

Patronato Cruz Verde Monterrey – Coordinador Comercial y de Donativos
Abr '17 - Actual

Generación de recursos propios. Gestionar donativos de las iniciativas públicas y privadas. Supervisar la comunicación social e imagen institucional.

Logros: Reformar el área de Capacitación y Enseñanza para la recaudación de recursos propios, consiguiendo prospectos y creando una cartera de clientes.

Gobierno del Estado del Nuevo León – Coordinador de Relaciones Públicas
Oct '15 – Mar '17

Establecer las relaciones con los representantes de los medios de comunicación, trato con proveedores de gobierno, trabajar con los enlaces de otras dependencias, revisar y ejecutar la aplicación de la imagen institucional del Gobierno del Estado de Nuevo León.

Logros: Hacer menos burocráticos los procesos en la Coordinación General de Comunicación Social.

ALYMAQ Inc. – Gerente de Ventas Internacionales
Jun '11 – Sep '15

Prospección, trato con clientes y proveedores, coordinación con Producción, Calidad, Almacén y Logística, negociación y cierre de contratos, seguimiento a las órdenes de compra, visitas a clientes en el extranjero.

Logros: Posicionar la marca entre los consumidores finales del mercado americano como la número uno de origen mexicano.

El Viajero del Norte – Gerente de Ventas
Dic '10 – May '11

Manejo de personal, trato con proveedores y clientes, la contabilidad y administración de la empresa, supervisión de las líneas de distribución y control de inventario.

Logros: Sobrepasar la meta mensual de ventas en un solo día.

SILSA S. A. de C. V. – Agente de Negocios
Dic '06 – Oct '10

Funciones de servicio al cliente, retención de clientes, ventas de servicios y negociación directa, manejo de cuentas corporativas.

Logros: Mejor agente de ventas del mes durante 6 meses seguidos.