



**Juan Carlos Sosa
Avendaño**

42 Años

**Licenciatura en
Ingeniería Industrial**

CÉDULA 5106893

Contacto:



222 504 7646



jcsa.23@gmail.com



**Calle Cedro 8-1
Fracc. El Fresno
Puebla, Pue.**

Escolaridad:

***Maestría en
Administración***
CIES 2014-2016

***Licenciatura en
Ingeniería Industrial***
Instituto Tecnológico
de Puebla
1999 – 2004

Experiencia profesional

Ferre Barriendo SA de CV

Diciembre 2018 – Actual

Gerente Regional de Ventas, mis principales actividades:

Gerente de la Bodega en Puebla, Planeación y ejecución de estrategias para posicionamiento de la empresa como principal distribuidor de acero de la zona centro y sureste del país. Liderar equipo de ventas, autorizaciones de precios o descuentos especiales; cargas y traslados de materiales de otras bodegas. Negociación de pago de fletes; seguimiento de comportamiento de mercado y competencia para analizar las mejores estrategias para el cumplimiento de metas. Administración de bodega, control de inventarios y puntos de reorden, seguimiento a clientes y proyectos; logística para entrega de materiales.

Home Depot

Marzo 2018 – Noviembre 2018

Representante de Ventas Comercial, mis principales actividades:

Atención a Constructoras, venta de insumos, créditos y logística en entrega de materiales, capacitación y desarrollo de nuevos productos, posicionamiento en el mercado a través de estrategias comerciales.

Servicios y Asesoría Agrícola de Oriente, S.A de C.V.

Enero 2006 a Diciembre 2017.

Gerente de Ventas y Logística mis principales actividades:

ADMINISTRACION, VENTAS, LOGISTICA, INVENTARIOS

- Planear, organizar y controlar las acciones para logro de objetivos generales de la empresa. Conocer el mercado, dar seguimiento a las variaciones (Precios de Mercado, Competencia)
- Control de inventarios (entradas y salidas), FIFO, JIT, ABC.
- Establecimiento de Lay Out en Almacén
- Planeación, coordinación de embarques/pedidos.
- Control de gastos de operación.
- Coordinación y seguimiento de actividades de la fuerza de ventas para el logro de objetivos de venta mensual y anual.
- Implementación de estrategias comerciales para el posicionamiento de la marca.
- Reportes de crédito y cobranza.
- Atención, seguimiento de inconformidades, desarrollo de Clientes y Red de Distribuidores.
- Control y actualización de bases de datos, facturación y elaboración de reportes y seguimiento de históricos.
- Administración de personal.
- Coordinación, gestión y optimización en el uso del transporte, con la mejora de planeación de rutas para entrega de producto a cliente en tiempo y forma.
- Representante de Ventas a gobierno, elaboración de licitaciones.
- Trato con proveedores, planeación y supervisión de entrega de producto a tiempo; compras. Logística y entrega de la mercancía de acuerdo a requerimientos y de capacidad en bodegas.
- Optimización de procesos de trabajo, facturación y entregas.
- Posicionamiento de marca en el mercado, capacitación a agricultores y distribuidores, evaluación y desarrollo de nuevos productos.

Aptitudes:

Responsable
Honesto
Dinámico
Proactivo
Ético
Profesional
Comprometido
Leal
Negociación
Innovación
Aprendizaje
Liderazgo
Trabajo en Equipo
Pertenencia
Flexibilidad
Adaptabilidad

Conocimientos:

Administración
Manejo de Inventarios
Logística
Ventas
Calidad
Productividad
Estudio de Mercados
Capacitación
Evaluación Material
ERP
CRM
Office
Ingles Intermedio
Contabilidad
Finanzas
Manejo de Plagas
Manejo de Enfermedades
Manejo Integral de Cultivos

Semillas HM de Mexico S. A. de C. V.

Febrero 2004 a Diciembre 2005

Representante Comercial, mis principales actividades:

- Ventas a través de Red de Distribuidores.
- Seguimiento de Actividades de Crédito y Cobranza.
- Evaluación, seguimiento y desarrollo de nuevos materiales.
- Planeación, organización y control del sistema de Almacén.
- Trámites para importación de productos.
- Posicionamiento de marca, desarrollo de distribuidores.

Pfizer Consumer Health Care, Mex. S. R. L. C.V.

Division Capsugel

Agosto 2003 a Enero 2004

Asistente de Producción mis principales actividades:

- Planeación y control de proceso de elaboración de capsulas para la industria farmacéutica.
- Supervisor en Auditorias de Calidad y Medio Ambiente.

Semillas H. M. de México S. A. de C. V.

Enero 1999 a Junio 2003

Almacenista mis principales actividades:

- Administración de Inventarios (entradas, salidas) FIFO, ABC.
- Planeación y seguimiento de embarques locales y foráneos.
- Planeación de producción de material.
- Control de mantenimiento a flotilla de vehículos.

OTROS CURSOS.

- Sistema de calidad ISO 9002.
- Sistema de calidad ISO 14001.
- Certificación de empresa segura.
- Curso de GMP'S (Buenas Prácticas de Manufactura)
- Manejo y disposición de residuos peligrosos y no peligrosos.
- Código de colores y señales de seguridad.
- Seguridad general en planta.
- Manejo de errores en documentos de inspección.
- Comprensión de artículo Técnico-Científico de especialidad en Inglés.
- Manejo de inconformidades de clientes.
- Etapas de desarrollo de diferentes cultivos.
- Manejo seguro de agroquímicos.
- Administración, control y mantenimiento de almacenes.
- Modelos selectos para la toma de decisiones.