

# **Daniel José Chávez Suárez**

## **Datos Personales**

Tel: 8110501612 celular

**Objetivo:** Continuar mi carrera profesional en una empresa líder en su ramo y con expectativas de crecimiento Nacional e Internacional. Aportando mis conocimientos y experiencia en el área comercial, aplicando estrategias comerciales para lograr el crecimiento y estrategias para retención de clientes. Cuento con amplia experiencia en manejo de personal y capacitación de los equipos comerciales. Amplia experiencia para lograr el nivel de servicio requerido, mediante la efectiva comunicación con los departamentos operativo, administrativo y logístico para poder lograr los objetivos mensuales, trimestrales y anuales, siempre en la búsqueda de implementar mecanismos de ahorros para incrementar la rentabilidad del negocio.  
*\*Amplia experiencia implementando estrategias comerciales y capacitando a los equipos de ventas para lograr objetivos.*

## **Experiencias Profesionales**

Agosto 2016 **Aceros Chulavista**  
Actual Dpto. Comercial (Acero)  
**Consultoría Comercial**

Noviembre 2015 **Tooling & Plastic Engineering Solutions**  
Agosto 2016 Dpto. Ventas Locales (Plástico)  
**Director Comercial**

Febrero 2010 – **Fortacero (Empresa Líder en Distribución de Materiales de Acero)**  
Octubre 2015 Dpto. Ventas Locales (Acero)  
**Director Comercial ( 3 años como Director )**

Marzo 2009 – **Lambi S.A. de C.V.**  
Febrero 2010 Dpto. Ventas Exportación  
**Gerente de Exportaciones.**

Agosto 2003 – **Cuprum S.A. de C.V. GRUPO VERZATEC (Empresa dedicada a la extrusión de Aluminio)**  
Marzo 2009 Dpto. Ventas Exportación USA  
**Gerente de Ventas División Perfiles.**

Enero 2000 – **Vitro Flotado Monterrey, Grupo Vitro (Empresa dedicada a la fabricación de Vidrio)**  
Agosto 2003 Dpto. Ventas Nacional / Exportación ( Industriales)  
Jefatura de Ventas  
Junio 1999 **Vitro Flotado Monterrey, Grupo Vitro**  
Ene - 2000 Dpto. Asesoría Técnica ( Arquitectónico)  
Asesor Técnico

## **PRINCIPALES LOGROS Y RESPONSABILIDADES.**

### **FORTACERO**

- Responsable de las Ventas de Acero en Monterrey y su área Metropolitana (San Nicolás, Santa Catarina, Apodaca, Monterrey, San Pedro, Guadalupe, Juárez, Cadereyta, Villa de García, y cuentas estratégicas.)
- Responsable de Ventas a industrias de Estructuristas / Construcción, Carroceros, Plaqueros, Pailería, Industriales, Constructoras, Tanqueros, Envases, Básculas, Transportadores.
- Responsable de la venta de + de 10,000 toneladas de acero Mensuales.
- Responsable del presupuesto de Ventas del Departamento.
- Responsable de las ventas de maquila.
- Responsable de los servicios logísticos y entregas.
- Responsable de nuevos proyectos y líneas de producción.
- Responsable de la retención de clientes e incremento de la cartera local.
- Responsable de proyectos de exportación.
- Responsable del correcto funcionamiento y cambios de la página web.
- Responsable de establecer la política de ventas y precios.
- Responsable de las estrategias de Prospección para atraer nuevos clientes.
- Responsable de coordinar los esfuerzos del equipo comercial para mantener el margen de ventas.
- Responsable de capacitar al equipo de ventas en técnicas de Prospección y Negociación.
- Responsable de una cartera de más de 250 clientes en el área Metropolitana de Monterrey
- Responsable de coordinar al equipo de de ventas vendedores externos e internos y una plantilla de 20 que cubren las diferentes zonas de la capital metropolitana (Monterrey)
- Responsable de atender y arreglar las reclamaciones de los clientes a través de un buen seguimiento.
- Responsable de la planeación Estratégica del departamento.
- Responsable de la cobranza efectiva y mantener la cartera sana.
- Responsable de atender con el departamento jurídico cobranza de clientes retrasados.
- Responsable de las políticas de créditos.
- Responsable de la contratación de nuevo personal y apoyar a RH.
- Responsable de definir los perfiles de cada puesto junto con RH.
- Responsable del diseño de entrevistas para nuevos candidatos junto con RH.
- Desde 2009 a la fecha hemos crecido de +de 15%.

### **LAMBI**

- Terminamos el 2009 con un crecimiento del 6% sobre las ventas del 2008.
- Terminamos el 2009 con una retención de clientes del 100%.
- Terminamos el 2009 con un incremento de la cartera de clientes, en los cuales se pretende crecer el 2010 un 15% sobre las ventas del 2009.
- Responsable del presupuesto de Ventas del Departamento
- Responsable de la planeación Estratégica del departamento.
- Responsable de la apertura de Mercado en el Caribe y Centro América.
- Responsable del crecimiento del Mercado en Estados Unidos.
- Responsable del seguimiento y de las ventas hasta su conclusión.
- Responsable de coordinar al equipo de exportaciones para alcanzar los objetivos de venta de cada una de sus zonas.
- Responsable de atender y arreglar las reclamaciones de los clientes.
- Responsable del Lanzamiento de nuevos productos al Mercado.
- Responsable del centro de atención a clientes, página web y servicio al cliente.

- Responsable de la cobranza efectiva y mantener la cartera sana.
- Responsable de campañas de Publicidad efectivas y generación de clientes.
- Responsable de negociaciones con Bancos para generar mecanismo de compra y venta.
- Responsable de la autorización de créditos a clientes de acuerdo a la capacidad de las empresas.

#### CUPRUM

- Mantuvimos el presupuesto a pesar de la recesión económica en Estados Unidos en la parte de ventas 2008 al cierre del año.
- Incrementamos la cartera de clientes durante el 2008 un 30% con respecto al 2007, mismo mecanismo que nos ayudó a conservar las ventas y llegar a presupuesto 2008, mediante el incremento de participación de mercado (market-share).
- Concretamos proyectos de anodizado (nueva línea de productos) dentro del mercado USA, que sirve como herramienta para atacar el presupuesto de ventas 2009.
- Desarrollo de mecanismo de protección con bancos y empresas aseguradoras para el aseguramiento del cobro de nuestras ventas durante 2008 y años subsecuentes. De esta manera garantizamos cobrar lo que vendemos en medio de un ambiente de recesión mundial.
- 2007 ventas superiores del 14% arriba del presupuesto y del 25% arriba del año anterior. (2006).
- Hemos incrementado las ventas de 4 millones en el 2003 a 14 millones de dólares anuales en Estados Unidos al cierre del 2006.
- Cerramos el año 2006 con ventas superiores al 24% contra el presupuesto y de 50% contra el mismo período del año anterior en IMSALUM división Perfiles.
- Crecimos la cartera de clientes en Perfiles en el 2005 en un 40% con respecto al año anterior. 2004
- Cerramos el año 2004 con ventas mayores al 45% contra el año 2003 en Perfiles de IMSALUM

#### VITRO

- Crecimos las ventas en mi departamento de Exportaciones en Vitro del 2000 al Julio del 2003 en un 463% , de ventas de 3.8 millones de dólares a ventas de 17.6 millones de dólares anuales.
- Conseguimos quedarnos con el 100% de los requerimientos de Electrolux Home Products, en el año 2002.
- Conseguimos cerrar contratos de exclusividad con Electrolux Home Products de 50% de sus requerimientos anuales 2001.
- Conseguimos entrar al mercado de Estados Unidos con clientes como General Electric y Electrolux Home Products, año 2000.

#### **CAPACIDADES Y RESPONSABILIDADES**

- Profesionista orientado a conseguir los resultados y objetivos marcados por la compañía, con más de 10 años de experiencia en ventas a nivel Internacional de compañías de Productos Industriales y Metálicos.
- Altamente motivado, con más de 15 años de experiencia en el Mercado Mexicano y Norteamericano (USA). Resultados sobresalientes en el crecimiento de ventas de las diferentes unidades de Negocio.
- Responsable de las negociaciones y resultados del área comercial.
- Responsable de las políticas de precios y manejo de los equipos de ventas y representantes.
- Amplia Experiencia en el desarrollo, negociación y cierre de contratos con los mas altos ejecutivos de las empresas de nuestros clientes.
- Consistente en exceder objetivos personales y del país.
- Altamente persuasivo y Negociador.
- Establecimiento de política de precios que incluye revisión diaria de precios internacionales de los metales (London Metal Exchange y MidWest) y cambios de precios para representantes)
- Seguimiento de venta hasta entrega de producto y cobranza del mismo.
- Negociaciones con clientes actuales
- Cobranza ,Cartera y líneas de crédito.
- Contrataciones de Personal
- Diseño de Entrevistas para contratar personal efectivo.
- Capacitación de los diferentes equipos.
- Creador de indicadores para el correcto seguimiento aseguramiento de resultados.
- Manejo de representantes de ventas en Estados Unidos
- Planeación estratégica 2009 y cumplimiento de objetivos del departamento 2008
- Presupuesto y cumplimiento de ventas del departamento 2008
- Desarrollo de nuevos proyectos para clientes CACI ( sistema de registro de proyectos)
- Búsqueda constante de nuevos clientes y mercados.
- Establecimiento de contratos con “hedge” o compras de futuros de Aluminio, trámite y aplicación de los mismos contratos.
- Presupuesto y cumplimiento del presupuesto de gastos del departamento.
- Desarrollo y mantenimiento de pagina web [www.cuprumextrusions.com](http://www.cuprumextrusions.com)
- Seguimiento de clientes adquiridos a través de pagina web del departamento.
- Contratación y asesoría de representantes de venta en Estados Unidos
- Seguimiento de avance de producción
- Identificación de pedidos con atrasos
- Seguimiento de nivel de servicio y toneladas vencidas además de liderar planes de contingencia por retrasos de la planta.
- Renegociación con clientes para nuevas fechas de entrega y conservar la relación con el cliente.
- Desarrollo de estrategias futuras para el departamento en cuanto a reorganización del departamento administrativo, fuerza de ventas representantes de ventas, call center.

## Educación y Cursos

2000 - 2007	<b>Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey</b> Campus Monterrey <b>Maestría en Administración (EGADE)</b> <b>Especialidad en Mercadotecnia</b> (Titulado y Diploma de acreditación en la especialidad de Mercadotecnia)
2006 - 2007	<b>ICAMI</b>

- Campus Monterrey  
**Desarrollo de Capacidades Gerenciales**
- 1994 – 1998 **Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey**  
Campus Monterrey  
**Ingeniero Civil (Titulado)**
- 1995 – 1998 **Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey**  
Campus Eugenio Garza Sada  
**Instructor de Lengua Inglesa (Titulado)**
- Agosto –  
Diciembre 1993 Atholthon High School  
Laurel, Md. United States of America  
**Estudios de Inglés**
- 1991 – 1993 **Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey**  
Campus Eugenio Garza Sada  
**Preparatoria Eugenio Garza Lagüera**

### **Información Adicional**

**Idiomas:** Inglés 100%

#### **Áreas de Experiencia:**

Ventas Nacionales, Ventas Técnicas, Ventas productos para la Construcción, Ventas Exportación, Administración de Negocio, Capacitación de Personal, Desarrollo de indicadores clave, Logística, Servicio al Cliente, Resolución de Problemas y Dialogo entre diferentes áreas, Técnicas de Negociación, Apertura de Mercado y Captación de nuevas cuentas, Desarrollo de Proyectos y Procedimientos, Servicios y Seguimientos post venta, Coordinación de áreas, Compras Importación, Negocios Internacionales, Sistemas de construcción, la enseñanza del idioma Inglés.

#### **Habilidades personales:**

Negociador, Persuasivo, Líder de grupos, Facilidad de palabra inglés / español. Alta capacidad para la toma de decisiones. Manejo de Windows, paquetes computacionales (Office), e-Business.