



Fernando M Ruiz R

Ene 16, 1967
Mexicana



Celular: 55 1196 7137 / Dirección: Querétaro, Qro
E-mail: fernandomruizr@gmail.com / fernandoruizr@prodigy.net.mx
Skype: Fernando M Ruiz (Qro) / LinkedIn: www.linkedin.com/in/fernandomruizr1967

Resumen:

+20 años colaborando en empresas AAA en los sectores químico, farmacéutico, FMCG (alimentos en conserva, perecederos, confitero), electrodomésticos, servicios (telefonía celular, aduanales), transporte (flete), con amplio conocimiento en canales de distribución (B2B), gobierno, cadenas (autoservicio, departamentales, conveniencia, institucionales), mayoreo, detalle, exportación e importación

➤ **Consultor Mejora de Procesos**

Objetivos: Cuentas por Cobrar | Facturación | Mesa de Control | O2C (precios, descuentos, pedidos, facturación, logística (embarque, costo ruta), mesa de control (liquidación ruta, evidencias, discrepancias), flujo efectivo, gestión cobranza, contabilización y conciliaciones) |

Responsabilidades: Diagnóstico y análisis de oportunidades en procesos | Recomendar mejoras | Desarrollo e implementación | Capacitación | Elaboración de manuales, políticas y procedimientos | Análisis de saldos |

Logros: Mejora operativa y administrativa de portafolio C&C | Desarrollo e implementación de Mesa de Control | Con TI automatización de proceso de análisis y contabilización de cobranza | Identificar naturaleza de saldos y correspondencia |

➤ **Gerente de área**

Objetivos; Crédito y Cobranza (cxc), Facturación Electrónica, Precios (compra, venta), Mesa de Control

Responsabilidades: Administrar diferentes portafolios (valor, clientes) | Garantizar créditos | Administrar procesos de precios (venta - compra), Facturación electrónica, Mesa de Control | Asegurar aplicación de políticas | Emisión de información (oportuna - asertiva) | Usuario clave ERP's (Oracle - SAP) |

Logros: Disminución de saldos vencidos, días cartera, riesgo de cobro | Recuperación de activos y saldos con antigüedad > 360 días | Reestructura operativa | Garantías diversas en créditos | Elaboración e implementación de políticas | Control de operación precios | Emisión, transmisión datos, timbrado de facturación | Retorno de evidencias | Desarrollo e implementación módulos AR, precios (Oracle) - mejoras módulos CxC (SAP) |

Experiencia Profesional

Consultor Freelance Procesos | C&C | Facturación | O2C | (Mar 2013 - actual)

Proyectos Relevantes de Consultoría

Pollo Querétaro (Jun - Dic 2019 | Nov 2020 - May 2021)

Productora y Comercializadora de Pollo Fresco

Objetivo proyecto: Desarrollo y Mejora de procesos Cuentas por Cobrar y O2C

Pilgrim's México (Dic 2019 - Abr 2020)

Productora y Comercializadora de Pollo Fresco

Objetivo proyecto: Desarrollar equipo de Análisis y aclaración de Cartera (saldos)

Exfarma (Mar 2018 - Abr 2019)

Operador Logístico Farmacéutico

Objetivo proyecto: Desarrollo y Mejora de proceso Operación Global de Almacén (O2C)

Grupo Fernández Hinojosa (Oct 2016 - Oct 2017)

Servicios aduanales, distribución y almacenaje

Objetivo proyecto: Desarrollo y Mejora de procesos Gerencia de Cuentas por Cobrar y Facturación

Transportes SUVI (Grupo SID) (Ene - Ago 2016)

Comercializadora de servicios de transporte y almacenaje

Objetivo proyecto: Desarrollo y Mejora de procesos Gerencia de Cuentas por Cobrar y Facturación

Organización Emyco (Jul - Nov 2014)

Productora, Importadora y comercializadora de calzado y accesorios

Objetivo proyecto: Desarrollo y Mejora de procesos Gerencia de Cuentas por Cobrar

Logros adicionales

Colaboración para el desarrollo de estrategias para regular la operación comercial en cada proyecto

**Pilgrim's México (grupo JBS)****(Dic 2009 - Dic 2012)**

Productora y comercializadora de alimento derivado de pollo, ventas anuales usd \$900 mill, 3,000 empleados

Gerente Corporativo de Crédito y Cobranzas

Reportando a: Dirección de Finanzas, previamente a USA y Dirección General

Reportes directos: Supervisores 2, plantilla total 12

Responsabilidades adicionales

Administración de portafolio 1,000 cuentas - \$500 mill | Requerimientos para US GAAP y SOX |

Logros

Reducción DSO a 15.8 sin factoring | Saldos vencidos >30 días a 8% (aclaraciones internas y con clientes) | Recuperación activos por deuda de \$6 millones |

Grupo Fármacos Especializados**(Mar 2007 - Dic 2009)**

Distribución y Comercialización de medicamentos, ventas anuales usd \$1.8 bill, 4.000 empleados

Gerente de Crédito y Cobranza, de Precios, de Facturación

Reportando a: Contralor Corporativo y VP Finanzas, previamente, Sub Dir C&C y Dirección de Finanzas

Reportes directos): C&C, jefe de área 3, plantilla total 25, Facturación, jefe de área 2, Operativos 3, total plantilla 14

Responsabilidades adicionales

Administración de portafolio 1,500 cuentas - \$2,250 mill | Precios 10,000 sku's | Facturación 15,000 documentos al mes |

Logros adicionales

Mantenimiento y control de precios de venta, mejorando procesos de captura de pedidos, de facturación y de distribución | de compra para garantizar la correcta emisión de ordenes de compra y la recepción oportuna de producto por control de inventarios |

Nextel México**(Nov 2005 - Feb 2006)****Gerente de Cobranza****Logros**

Establecer operación efectiva de gestión telefónica | Reducción de cuentas con recurrencia a atrasos | Reducción de 70% la rotación de personal |

Distribuidora de Productos Singer**(Ago 2003 - Oct 2005)****Jefe de Crédito y Cobranzas****Logros adicionales**

Implementación de procesos administrativos y sistema para servicio técnico por el inicio de operación de la organización

Corfuerte (Del Fuerte - grupo DESC)**(Ago 2000 - Dic 2002)****Gerente de Crédito y Cobranzas****Logros adicionales**

Reducción DSO a 52 | Salos vencidos >30 días a 6% (aclaraciones internas y con clientes) | Recuperación de cartera > 360 días por \$800 k | Cierre de operaciones con socio comercial (Clorox) revirtiendo resultado inicial de pagar \$1 millón y cobrar \$900 k | Detección de fraudes externos e internos, logrando la recuperación del 60% |

Formación Académica

IESCA (IPN), LAE, 1991 - 1994

Otros Estudios

Ingles

Intermedio

Computación y Sistemas

Office (Excel, Word, Access, Power Point, Visio, Outlook.) AS/400 (BPCS, ADAM, Qry's), SAP, SAE (AR), Oracle (AR, QP implementador de módulos, Facturación)

Cursos y Seminarios

Calidad Total en Ventas e Integral, Trabajo en Equipo, Liderazgo, Administración de Personal, de Crédito y Cobranzas, Inteligencia Emocional, Efectividad Gerencial (3D)

Fortalezas: Liderazgo | Enfoque en Resultados | Pensamiento Estratégico | Planificación | Toma de Decisiones | Persistencia | Comunicación y Escucha Efectivas | Trabajo en Equipo (coaching, delegación, interdisciplinarios (tesorería, TI, auditoría, SGC, ventas, operaciones, impuestos)) | Negociación | Inteligencia Emocional |