



**Jorge Luis Coronado Castro**

Amacuzac 212 Residencial Anáhuac San Nicolás de los Garza N.L

Tel. 811-9881198

jl.coronadoc2@gmail.com

47 años / 5 meses. / 1.76 mts – 87 kgs.

15/Noviembre/1971 – Monterrey N.L

---

**Escolaridad:**

Universidad Autonoma de Nuevo León.

Lic. Informatica Administrativa.

1988 – 1992

---

**Familia Directa :**

Ana Leticia de la Cruz Ramírez ( Esposa / Hogar ) : 47 años

Daniel Alejandro Coronado de la Cruz ( Hijo ) 25 años.

Medico Cirujano Partero FM / UANL / Scria de Salud N.L / Fundación TECHO

Diana Carolina Coronado de la Cruz ( Hijo ) 22 años.

Ingeniero Químico FCQ/UANL / IBERDROLA / Fundacion Climate Reality Leadership

Andrea Coronado de la Cruz ( Hijo ) 18 años.

Estudiante Medicina FM / UANL / Fundación Unidos – Asistencia Personas Especiales

Sara Paulina Coronado de la Cruz: ( Hijo ) 10 Años

Estudiante / Colegio Americano Anahuac

## **Experiencia Profesional ( DE ANTIGUO A ACTUAL )**

Compañía: **Ryerson de Mexico S.A de C.V**  
Giro de la Cia: Centro de Servicio Acero  
Focalizacion: Industria Automotriz, Linea Blanca  
Refrigeracion Industrial - Comercial.  
Periodo: **Marzo 1997 – Abril 1998**  
Cargo Inicial: Ejecutivo de Ventas Industriales.  
Cargo Final: Gerente de Ventas Industriales.  
Reportando a : Direccion Comercial

### **Productos y Procesos de la Compañía:**

- Aceros planos en rollo y placa
  - Galvanizado , Pintado , RF , RC , Placa
- Corte Slitter
- Corte Nivelado
- Oxicorte-Plasma ( Corte placa-figuras)
- Corte Blanking

### **Funciones – Responsabilidades:**

- Administrar equipo de ventas 8 ejecutivos
- Distribucion de Cuentas por Ejecutivo
- Plan estrategico de crecimiento, negociacion de contratos de vta.
- Coordinación de NPI
- Integracion de Forecast – Presupuesto de Ventas
- Administrar métricos para medición de resultados
- Analisis de Margen de Utilidad-Rentabilidad.
- 10 Personas a cargo / reportaba a Direccion Comercial

### **Principales Logros:**

- Start-up de la unidad de negocio
- Contratos Sector Automotriz y Refrigeración Comercial
- Mapeo efectivo de competidores y mercado potencial
- Captacion de clientes ancla ( Alto Volumen )
- Sueldo Final : \$ 23,000 mxp
  
- **Motivo de Separacion: Promocion a Cia. Filial / AHMSA**

Compañía: **Altos Hornos de Mexico S.A de C.V**  
Giro de la Cia: Siderurgica – Fabricante de Acero  
Core Business: Industrial, Construcción, OEM'S  
Distribuidores de Acero  
Periodo: Abril 1998 – Mayo 1999  
Cargo Inicial: Gte. de Vtas. Galvanizados y Pintados Zona Nte.  
Cargo Final: Gte. de Vtas. Galvanizados y Pintados Zona Nte.

**Productos y Procesos de la Compañía:**

- Fabricante de Acero en Rollo y Placa
- Fabricante de Viga y Canal de Acero
- Fabricante de Acero Galvanizado y Pintado

**Funciones – Responsabilidades: ( Cargo Final )**

- Integración de equipo de ventas ( 8 personas)
- Distribucion de Cuentas por Sector de Mercado ( Industrial, Construcción , Comercial )
- Distribucion de Cuentas por Sub-Gerente y Vendedores
- Plan estrategico de crecimiento
- Integracion de Forecast – Presupuesto de Ventas
- Diseño , negocicacion y ejecucion de contratos comerciales.
- Fabricacion y Actualizacion de listas de precios
- 8 Personas a cargo / Reportaba a Direccion de Ventas.
- Sueldo Final : \$ 34,000 mxp

**Principales Logros:**

- Lanzamiento al mercado de Teja Metalica/Nuevo producto.
- Captacion de Clientes Ancla, Posicionamiento de marca en el mercado.

**Motivo de Separacion: Compra de la unidad de Negocio por Grupo IMSA**

Compañía: **IMSA Mex. S.A de C.V / ternium**  
Giro de la Cia: Siderurgica – Fabricante de Acero  
Core Business: Industrial, Construcción, Distribuidores de Acero  
Periodo: Mayo 1999 – Diciembre 2003  
Cargo Inicial: Gte. de Vtas. Planta Monclova.  
Cargo Final: Gte. de Vtas. Zona Noreste Sector Comercial  
Reportando a : Director Comercial Zona Norte

**Productos y Procesos de la Compañía:**

- Fabricante de Acero en Rollo Galvanizado-Pintado
- Fabricante Perfiles Tubulares Galvanizados
- Fabricante de Lamina Acanalada y sistemas constructivos.

**Funciones – Responsabilidades: ( Cargo Final )**

- Manejo de equipo de ventas y Bodega de Distribucion ( 10 personas)
- Establecimiento de Rutas y territorios de venta por vendedor
- Plan estrategico de crecimiento
- Integracion de Forecast – Presupuesto de Ventas
- Establecer metricos para medición de resultados
- Control de Inventarios y gastos.
- 10 Personas a cargo / Reportaba a Gerencia Gral. De Vtas.

**Principales Logros:**

- Cumplimiento del plan de ventas y nuevos productos
- Crecimiento en participacion de mercado vs. Competencia.
- Lanzamiento de nuevos productos ( Teja metalica y perfiles)
- Sueldo Final : \$ 56,000 mxp

**Motivo de Separacion: Superacion Profesional – Economica.**

Compañía: **Grupo Collado / Ryerson Tull.**  
Giro de la Cia: Centro de Servicio Acero  
Focalización: Industria, Automotriz, Linea Blanca  
Refrigeracion, Distribucion, Construccion.  
Periodo: Enero 2004 – Octubre 2005  
Cargo Inicial: Gerente de Ventas  
Cargo Final: Gerente de Ventas Zona Norte.

**Productos y Procesos de la Compañía:**

- Aceros planos en rollo y placa / Viga-Perfiles Estructurales
- Procesos de slittreer ( Corte cinta ), Nivelado(Hojas)
- Procesos de Oxicorte-Plasma ( Corte placa-figuras)
- Procesos de dobléz , estampado, torreta, soldadura.

**Funciones – Responsabilidades: ( Cargo Final )**

- Integración de equipo de ventas ( 7 personas)
- Supervisar logistica del total del proceso de venta.
- Plan estrategico de crecimiento
- Negociacion de contratos comerciales
- Control de coberturas de Inventario se servicio
- Integracion de Forecast – Presupuesto de Ventas
- Control de entregas JIT y JIS
- Analisis de Margen de Utilidad-Rentabilidad.
- Reportaba a Direccion Comercial

**Principales Logros:**

- Captacion de nuevas cuentas de alto volumen
- Incremento de Ventas DELTA / 36% de contrato
- Arranque de productos galvanizados procesados con torreta
- Nuevos proyectos de soldadura de punteo
- Integración de proceso de maquinado
- Penetracion en nuevos mercados-procesos
- Mejora sustancial de los margenes de utlidad
- Sueldo Final : \$ 67,000 mxp

**Motivo de Separacion: Promoción a Cia. Filial / Collado Ryerson, S.A. de C.V.**

### **Experiencia Profesional:**

Compañía: **Collado Ryerson S.A de C.V**  
Giro de la Cia: Centro de Servicio Acero-Heavy Fab.  
Focalizacion: OEM'S: Refrigeracion, Minería, Construcción.  
Periodo: Octubre 2005 – Octubre 2007  
Cargo Inicial: Director de Negocios Mexico-Sur USA  
**Ultimo Cargo:** Director de Negocios Mexico-Sur USA  
Reportando a: VP Ryerson Intl. / Direccion Gral. Grupo Collado

### **Productos y Procesos de la Compañía:**

- Placa , Planchon
- Oxicorte, Plasma, Laser , Soldadura, Pulido, taladrado, Biselado y corte con robot
- Fabricacion de ensamblajes y subensamblajes de acero

### **Funciones – Responsabilidades: ( Cargo Inicial )**

- Desarrollo de plan estratégico
- Diseño de cadena de valor total por cliente
- Diseño de logistica total del proceso de negocio por cliente
- Negociacion de contratos comerciales.
- Diseño y ejecucion de cotizacion y contrato comercial x cte.
- Desarrollo de inventarios de cobertura : MP, WIP, PT
- Control de entregas JIT y JIS
- Analisis de Margen de Utilidad-Rentabilidad.
- 16 Personas a cargo.

### **Principales Logros:**

- Consolidacion de volumenes de venta cuentas ancla
- Introducción de la Cia. Al segmento de Energía
- Introducción de la Cia. Al segmento de petroquímica
- Certificación 7 steps welding de CATERPILLAR
- Certificación SQEP de CATERPILLAR
- Balance de inventarios y mejora de lo márgenes
- Incremento en Negcios de Valor Agregado 27.8% / 12MDLS Anual
- Sueldo Final : \$ 88,000 mxp integrado

**Motivo de Salida : Delincuencia Organizada Zona de Matamoros / Reynosa**

Compañía: **Aceromex S.A de C.V**  
Giro de la Cia: Centro de Distribución Acero.  
Core Business: Distribucion de Aceros y Posterior Manufactura  
Periodo: Octubre 2007 – Febrero 2012  
Cargo Inicial: Dir. Div. Industrial y Manufactura  
**Ultimo Cargo:** Dir. Div. Industrial y Manufactura  
Reportando a: Dirección General .

**Productos y Procesos de la Compañía:**

- Placa , Placa de Rollo , RC , RCD , HSS , VIGA
- Oxicorte, Plasma, Laser , Soldadura, Pulido, maquinado, pintura Sand Blast , Steel Blast, biselado con robot , soldadura con robot.
- Fabricación de ensambles y subensambles de acero
- Entregas JIT, JIS en kits o componentes

**Funciones – Responsabilidades: ( Inicial y Actual )**

- Diseño total del proyecto
- Diseño de plan estratégico y de negocios - ventas
- Elaboración del plan de inversión
- Elaboración del Lay-Out de actual y futuro a 3 años
- Planeación y Compra de maquinaria y equipo
- Diseño del Organigrama actual y futuro a 3 años
- Diseño de Inventarios actuales y proyectados
- Diseño de contratos comerciales
- Cambio de nombre y de imagen de la compañía
- Gantt Chart del proyecto desde diseño del plan hasta arranque
- Diseño de formatos de operación y administrativos
- Desarrollo de perfiles del total de todos los puestos
- Estructurar desde inicio de proyecto, áreas operativas , calidad , ventas compras , ingeniería , CS , Inventarios a nivel :
  - Operarios
  - Supervisores
  - Jefes de área
  - Empleados administrativos.
  - Gerentes
- Responsable de Producción , Ingeniería , Compras

Customer Service , Desarrollo Estratégico y Proyectos  
Head Count total Division Industrial: 130 personas

- Elaboración del estado de resultados antes de Impuestos
- Líder de nuevos proyectos.
- Diseño de compras y cobertura de acero x proyecto
- Diseño de la logística desde proveedor hasta cliente final.

**Principales Logros:**

- Introducir y posicionar a la empresa en el segmento Industrial de alta especificación y Manufactura
- PREMIO MEJOR PROVEEDOR CATERPILLAR 2010
- SE cumplió con el ROI inicial del caso de negocio en 2 años / 18 MDLS
- Venta total anual 2012 /\$ 118 MDLS ( 45MDLS Manufactura / 73 MDLS Vta Aceros)
- Se crearon 3 divisiones dentro del área Industrial:
  - Distribución : Venta de Placa y Hoja de rollo x contratos ( CAT –IJD )
  - Manufactura : Venta de componentes y Kits
  - Soldadura: Venta de ensambles y sub ensambles
- Ser proveedor estratégico de OEM's Globales.
  - Sector Minería
  - Sector Petroquímico
  - Sector de Refrigeración Comercial
  - Sector construcción Urbana y Manejo de Materiales
  - Sector de energía eólica.
- Convertir a la empresa en un centro de servicio totalmente integrado desde Materias Primas hasta ensambles en serie con pintura
- Implementar Manufactura de contrato no d venta eventual o spot
- Profesionalizar los procesos de la compañía y fomentar cultura de evolución y cambio constante.
- Certificación ASME
- Certificación ISO 9000
- Diversos Certificados de entregas a tiempo y calidad de clientes
- Sueldo Final : \$ 120,000 mxp nominales

**Motivo de Salida:**

- **Discrepancias en el enfoque estratégico Inicial**

Compañía: **Aceros del TORO**  
Giro de la Cia: Centro de Distribución Acero.  
Core Business: Distribucion de Aceros y Posterior Manufactura  
Periodo: Abril 2012 – Julio 2013  
Cargo Inicial: Dir. Div Industrial Manufactura  
**Ultimo Cargo:** Dir Div. Industrial Manufactura  
Reportando a: Dirección General .

**Productos y Procesos de la Compañía:**

- Placa , Placa de Rollo , RC , RCD , HSS , VIGA
- Oxicorte, Plasma, Laser , Soldadura, Pulido, maquinado, pintura Sand Blast , Steel Blast, biselado con robot .
- Fabricación de ensambles y subensambles de acero
- Entregas JIT, JIS en kits o componentes

**Funciones – Responsabilidades: ( Inicial y Actual )**

- Diseño total del proyecto
- Diseño de plan estratégico y de negocios - ventas
- Elaboración del plan de inversión
- Elaboración del Lay-Out de actual y futuro a 2 años
- Planeación de Compra de maquinaria y equipo
- Diseño del Organigrama actual y futuro a 2 años
- Diseño de Inventarios actuales y proyectados
- Diseño de contratos comerciales
- Cambio de nombre y de imagen de la compañía
- Gantt Chart del proyecto desde diseño del plan hasta arranque
- Diseño de formatos de operación y administrativos
- Desarrollo de perfiles del total de todos los puestos
- Estructurar desde inicio de proyecto, áreas operativas , calidad , ventas compras , ingeniería , CS , Inventarios a nivel :
  - Operarios
  - Supervisores
  - Jefes de área
  - Empleados administrativos.
  - Gerentes
- Responsable de Producción , Ingeniería , Compras Customer Service , Desarrollo Estratégico y Proyectos  
Head Count total Division Industrial: 38 personas
- Elaboración del estado de resultados antes de Impuestos

### **Principales Logros:**

- Introducir y posicionar a la empresa en el segmento Industrial de alta especificación y Manufactura
- SE cumplió con el ROI inicial del caso de negocio en 1 año / 4.5 MDLS
- Venta total anual 2012-2013 /\$ 38 MDLS ( Manufactura bajo Contrato)
- Se crearon 2 divisiones dentro del área Industrial:
  - Manufactura : Venta de componentes y Kits
  - Soldadura: Venta de ensambles y sub ensambles
- Ser proveedor estratégico de OEM's Globales.
  - Sector Minería
  - Sector Petroquímico
  
- Convertir a la empresa en un centro de servicio totalmente integrado desde Materias Primas hasta ensambles en serie con pintura
- Implementar Manufactura de contrato no d venta eventual o spot
- Profesionalizar los procesos de la compañía y fomentar cultura de evolución y cambio constante.
- Certificación ASME
- Certificación ISO 9000
- Diversos Certificados de entregas a tiempo y calidad de clientes
- Sueldo Final : \$ 148,000 mxp nominales.

**Motivo de Separación : Inestabilidad Laboral / Organizacional**

Compañía: **Grupo Villacero**  
Giro de la Cia: Centro de Distribución Acero.  
Core Business: Distribucion de Aceros y Posterior Proyectos  
Periodo: Agosto 2013 – Diciembre 2017  
Cargo Inicial: Sub Director Industrial Manufactura y Proyectos  
**Ultimo Cargo:** Sub Director Industrial Manufactura y Proyectos  
Reportando a: Dirección General .

**Productos y Procesos de la Compañía:**

- Placa , Placa de Rollo , RC , RCD , HSS , VIGA
- Oxicorte, Plasma, Nivelacion Slitter Prensa de Baja Tecnologia
- Distribucion de Aceros / Fabricante de Tuberia , Helical , Galvanizado , Alambres

**Funciones – Responsabilidades: ( Inicial y Actual )**

- Diseño total de la Division de Proyectos
- Diseño de plan estratégico y de negocios - ventas
- Diseño de contratos comerciales.
- Plan de negocios para proyectos de Valor Agregado y Manufactura en Segmentos Energia , Construcción e Infraestructura y Minería
- Modelo de Negocio Financiero – Logistico – Manufactura
- Desarrollo de contratos con clientes , proveedores , plantas Villacero Filiales
- Desarrollo de contratos de Proveeduría de Acero a OEMS ( CAT – IJD )

**Principales Logros:**

- Se Integro al sistema Afirme para bancarización de ventas contractuales
- Proyectos de Integracion :

Iberdrola : El Carmen 5000 tons , Dulce Nombres 3,000 , Topolobampo 5000 ton  
( 50 MDLS )

CAF ESPAÑA : Tren Interurbano MEX-TOL , 3000 tons 15 MDLS

Sector Automotriz : 12,000 tons / 12.8 MDLS

Planigrupo : 3500 tons / 10 MDLS

- Venta segmento Industrial : De 15 mil tons anuales a 28 mil tons anuales
- PREMIO PROVEEDOR DEL AÑO JOHN DEERE 2014 Y 2016
- Certificación ISO TS
- Sueldo Final : \$ 178,000 mxp nominales
- **Motivo de Separación : Tope Salarial y Tope Organizacional**

## **Desde Finales del 2017 me dedico a Consultoria Independiente**

- **Planeacion Estrategica**
- **Desarrollo de Inversion Estrategica**
- **Business Coaching**
- **Market Entry**
- **Business Liason**
- **New Business Development**
- **KPI,s Metricos Organizacionales**
- **Negociacion**
- **Consultoria Operativa**
- **Data Driven Organization DDO**

### **Fortalezas:**

- Negociación – Alto sentido de negocio
- Alto trabajo en equipo-Liderazgo
- Sentido de Urgencia-Actitud pro-positiva
- Altamente Motivado – Motivador.
- Desarrollador del perfil Gerencial
- Trabajo bajo presión
- Actitud de servicio – Organizado – Administrado

### **Software:**

- S.A.P ( Modulo de ventas, Inventarios , CXC )
- Auto Cat (
- Sigmanest
- BAAN ( Ventas , Inventarios )
- Microsoft Office ( Excel , Power Point , Word , Project )

**Conocimientos de soporte adicionales:**

- Conocimiento de Normas ASTM, ASME, AWS
- Normas CAT y John Deere
- Elaboración de Gant Charts
- Elaboración y seguimiento a Action Y Recovery Plans
- Elaboracion de RIW ( Rapid Improvement WorkShop )
- Kan-Ban Supermatket – Pull System
- Toma de tiempos y capacidades de maquinaria-equipo.
- Analisis de compra de maquinaria y equipo
- Conocimiento de Mercado Distribución, Construcción , Manufactura ( pesada y Sheet Metal )
- Interpretación de dibujos de Ingeniería
- Elaboración de reportes estadísticos
- KPI'S
- Elaboración de estudios de mercado.







