# José Negrete Ruiz

#### PERFIL PROFESIONAL

#### Ingeniero Industrial, con 18 años de experiencia en la Industria Metalmecánica.

#### Durante los últimos 8 años me he desarrollado como Gerente Comercial responsable de la prospección y desarrollo de nuevos negocios así como mantenimiento a las cuentas clave de la empresa, previo a mi actual rol fui responsable de Logística, Planeación Operativa y Administración de Proyectos Especiales.

#### Sólido conocimiento del mercado, competencia y tecnología. Capacidad de administración de personal y toma de decisiones.

#### EXPERIENCIA PROFESIONAL

## **VILLACERO Mayo 2010 – 2018**

Empresa Mexicana cuyo principal giro es la comercialización y transformación de Acero (Lámina Galvanizada, Lámina Pintada, Lámina Decapada, etc.).

Conformada por 1500 empleados con una facturación anual estimada de $300MM USD.

## Posición: Gerente de Ventas Zona Sur

Reportando a: Subdirector Comercial

Reportes Directos : 2 Ejecutivos de Ventas , 1 Soporte Comercial

*Responsabilidades*

* + Planeación e implementación de la estrategia comercial orientada al crecimiento vertical en clientes actuales y desarrollo horizontal hacia nuevos mercados.
	+ Responsable del 70% de la facturación de la unidad de negocios. (22MM USD anual)
	+ Negociación integral de contratos, portafolio y arquitectura de precios, así como dirección y soporte a los Ejecutivos de Cuenta para el desarrollo de cartera.

## *Logros :*

* Se desarrollo una cartera de cero hasta 45 clientes y una facturación anual de 20,000 tons.
* El único segmento en la empresa que tuvo crecimiento durante los últimos 8 años.
* Desarrollé la relación comercial con clientes líderes en la industria de Refrigeración, Línea Blanca y otros segmentos, tales como: MABE, OJEDA, Imbera, Samsung, CNH, Gunderson, TRUPER, Riviera .
* Activamente he contribuido al posicionamiento y consolidación de la compañía dentro del sector industrial.

*Razón de Salida:*

* Reestructuración de toda la empresa. Dejando en la unidad de México solamente un Gerente para las áreas de Distribución, Construcción, Industria .

## **SAG MECASA S.A. DE C.V Mar 2009 –May 2010**

Empresa Austro –Mexicana cuyo principal giro es la manufactura y comercialización de tanques de combustible para Tractocamiones clase 6,7,8 OEM, con reciente participación en el mercado Automotriz Premium, Industria de Salud y Eléctrica.

Conformada por 300 empleados con una facturación anual $25MM USD.

Posición: Gerente de Ventas

Reportando a: CEO

Reportes Directos : 3 Ejecutivos de Ventas

*Responsabilidades*

* + Planeación e implementación de la estrategia comercial orientada al crecimiento vertical en clientes actuales y desarrollo horizontal hacia nuevos mercados.
	+ Foco en la captación y expansión de clientes de la Industria Automotriz.
	+ Responsable del 100% de la facturación de la unidad de negocios(25MM USD).
	+ Negociación integral de contratos, portafolio y arquitectura de precios, así como dirección y soporte a los Ejecutivos de Cuenta para el desarrollo de cartera.

## *Logros :*

* Incrementé las ventas del la compañía 15% en un año apalancado de la relación comercial con clientes AAA (Freightliner ,Navistar, Mercedez Benz, Volvo, BMW, GeEnergy, Ge HealthCare).
* Detoné nuestra participación en el mercado de HealthCare a través del desarrollo de General Electric, firmando un contrato con vigencia de 4 años.
* Negocié la renovación de contrato con Freightliner asegurando el suministro por 4 años.
* Lideré comercialmente los proyectos internacionales con BMW.

*Razón de Salida:*

* Invitación al proyecto Villacero.

## **Acero Laminado Servicio S.A. de C.V.**  **Mayo 1999 – Marzo 2009**.

Empresa Mexicana cuyo giro es la manufactura y comercialización de productos metalmecánicos dirigido a la industria Automotriz, Telecomunicaciones, Electrónica, Mueblera, etc.

Conformada por 50 empleados con una facturación anual de $5MM USD

## Posición: Gerente de Ventas (2004-2008)

## Reportando a: Dirección General.

Reportes directos : 1 Ejecutivo de ventas

*Responsabilidades*

* + Responsable por el 100% de la facturación de la compañía a través de la construcción de relaciones comerciales de largo plazo con nuestros principales clientes (Volvo, Siemens, TELMEX, Von Haucke, Maxcom) así como nuevos negocios
	+ Negociación de precios
	+ Desarrollo del presupuesto anual de ventas con un objetivo de crecimiento del 20 % a través de la captación de nuevos negocios.
	+ Ejecución de programas de reducción de costos como estrategia de blindaje a nuestros clientes.

## *Logros:*

* Durante mi gestión incrementé las ventas del la compañía 85% a través del desarrollo de Volvo, Siemens y Telmex principalmente.
* Desarrollé una estrategia comercial para la retención de clientes basado en un programa de reducción de costos anual que nos permitiera mantener nuestra oferta competitiva.
* Aseguré la rentabilidad del negocio vía firma de contratos de suministro y estableciendo una mecánica de ajuste de precios con base en una estructura de costos y su impacto ponderado de acuerdo a variables económicas y de industria.

## Posición: Logística y Planeación de la producción (1999-2003)

## Línea de Reporte: Director de Producción.

Reportes Directos: 1 Planeador, 1 Comprador, 1 Asistente de área.

*Responsabilidades*

* Responsable de la explosión, colocación y compra de materiales de acuerdo a los requerimientos del área de Ventas. Experiencia en compras Nacionales e Internacionales, así como procedimientos de Importación.
* Apoyo al área de producción en el diseño, programación y definición de tecnología a utilizar para la óptima fabricación de los productos así como adquisición e instalación de herramental para su fabricación.
* Elaboración de la tabla de carga por máquina así como seguimiento diario al avance y productividad de las mismas.

## *Logros:*

* Como responsable de Planeación de Producción logré incrementar la eficiencia productiva y reducir el índice de desperdicio al 7% a través de óptimos acomodos en el corte de piezas y estandarización de lotes efectivos.
* Reduje el costo de los insumos un 15% a través de la búsqueda de proveeduría en EU y China.

## Posición: Proyectos Especiales (2000, 2003, 2006).

## Línea de Reporte: Director General.

*Responsabilidades*

* Responsable de la implementación de nuevas tecnologías metal mecánicas: Corte láser y Corte Punzonadora como elemento diferenciador y competitivo.

## *Logros:*

* En los años 2000, 2003 y 2006 se realizaron adquisiciones de 3 maquinas en donde colaboré en el proyecto en las siguientes fases:
	+ Anteproyecto: Investigación y Conocimiento de tendencias del mercado así como selección de tecnología y posibles proveedores.
	+ Negociación y Compra de Maquinaria.
	+ Logística de Importación
	+ Elaboración de Lay out acorde con los requerimientos técnicos de instalación y operación.
	+ Recibir el entrenamiento de software, operación y mantenimiento por parte del proveedor así como diseñar un plan de capacitación y control para los operarios.
	+ Seguimiento y liberación del proyecto

*Razón de Salida:*

* Iniciativa propia en búsqueda de crecimiento profesional y económico.

## **Comercializadora Independiente** **1998 -1999**

Empresa propia dedicada a la fabricación y comercialización de Artículos de Piel.

## Posición:Director

Reportes directos : 1 Ejecutivo de ventas, 1 Soporte Comercial

*Responsabilidades*

* Responsable de la planeación y administración de recursos financieros de la empresa.
* Responsable de la fabricación, compra y comercialización de los artículos.

## *Logros:*

* Tuve presencia en una cadena de tiendas con 8 puntos de venta,

*Razón de Salida:*

## **PR Consultores S.A. de C.V. 1994- Nov 1997**

Empresa consultora experta en proveer asesoría en proyectos de productividad y rentabilidad a diversas industrias.

## Posición: Consultor Jr

## Línea de Reporte: Líder de Proyecto.

*Responsabilidades*

* + Responsable de brindar soporte al cliente acorde con la naturaleza del proyecto. Durante mi estancia participé en diversos proyectos “Tamsa”, “Taimex”, “Tesma” realizando las siguientes actividades:
		- Investigación de Mercado.
		- Canales de Distribución.
		- Análisis de Competencia y precios del mercado.
		- Análisis de preferencias del Consumidor.
		- Servicio al Cliente.
		- Estudio ABC de Productos.
		- Estudio de Viabilidad Técnica.
		- Estudio de Viabilidad Financiera.

## *Logros:*

* Tomar experiencia y conocimiento de diferentes estudios que son importantes para conocer la rentabilidad de una empresa, así como procesos de reingeniería.

*Razón de Salida:*

* Inquietud de tener negocio propio

### FORMACION ACADEMICA

Ingeniero Industrial de la Universidad Iberoamericana Generación 1990 - 1994

### CERTIFICACIONES /CURSOS

* 2000 Atlanta USA.- Capacitación y Entrenamiento Operación de Punzonadora de Torreta Fin Power/Jetcam.
* 2002 México, D.F.- Capacitación y Entrenamiento Operación PressBrake Cincinnati.
* 2003 Connecticut, USA.- Capacitación y Entrenamiento Operación Cortadora Láser Trumpf-Tops.
* 2011 Autoconocimiento y Desarrollo Personal
* 2011 Análisis Decisional y Toma de Decisiones I
* 2011 Análisis Decisional y Toma de Decisiones II
* 2012 Liderazgo en Acción: Interacciones Efectivas
* 2012 Delegación y Colaboración
* 2012 Control y Seguimiento
* 2012 Liderazgo en Acción: Interacciones Efectivas II
* 2012 Proceso de prepintado, Catalogo de defectos, Naturaleza de pinturas

### SOFTWARE

* Office
* Jet Cam
* Tops 100

### IDIOMAS

* Inglés 90% Hablado y Escrito

### INFORMACION GENERAL

Nacionalidad : Mexicana

Estado Civil : Casado

Fecha de Nacimiento : 17 Octubre 1970

Dirección :Lago Alberto No. 300 Col. Anahuac Be Grand Alto Polanco C.P.11320

Casa: 78 25 62 30

Celular: 044 55 80 70 17 08

e.mail : jjnr100@yahoo.com.mx

R.F.C.: NERJ701017B26