



JOSE PABLO FLORES MENDOZA

Av. Miguel Hidalgo # 66 Casa 35, Cuautitlán Izcalli, México
CASA: 5887-1812, 5819-5208
CEL: 04455 83985717
Visa Americana tipo B1/B2
jpflores00@hotmail.com

Especialista en Área Comercial, Ventas, Servicio y atención Clientes, Mkt.

Expertise en Área Comercial, Compras, Gestión y Logística Mkt.,

Resumen:

Mercadologo titulado con mas de 20 años de experiencia en el área comercial, Ventas front y back desk, servicio y atención al Clientes, Administración de Ventas, Mesa de control, Compras Nacionales e Internacionales Mercadotecnia, Gestión, Logística y con conocimientos en planeación de estrategias comerciales, elaboración de presupuestos y seguimiento, administración de la fuerza de ventas, análisis estadístico de las ventas, estadísticas y controles así como el desarrollo de equipos de trabajo de alto desempeño mediante la correcta administración de los recursos, enfocado siempre a la total satisfacción del cliente y al cumplimiento de las metas fijadas con el fin de contribuir al crecimiento sostenido de la empresa.

Objetivo:

Contribuir mi experiencia dentro de la organización, para lograr y mejor a un sobrepasar los objetivos y/o metas que marque la organización en el área, siempre trabajando en equipo, comunicación y seguimiento a los compromisos, para construir una relación de pertenencia y de largo plazo.

Educación:

1995-1996	Post Grado en Mercadotecnia y Ventas	UNITEC
1990-1994	Licenciatura en Mercadotecnia	UNITEC

Experiencia Profesional:

Febrero 2019 A la Fecha.

Gte. Subdistribución México

Unidekor México

Principal función: Desarrollar el canal de subdistribución de socios comerciales en toda la república, para la distribución de los productos Unidekor.

Septiembre 2018 Enero 2019

Representante Independiente.

Unidekor México

Principal función: Prospección presentación comercial de la línea de negocio, elaboración de propuesta comercial (Pptos) a los prospectos y/o clientes, resaltando las bondades y cualidades de nuestro producto para cerrar venta.

Mayo 2018 a Agosto 2018

Consultor en Energía.

SolarInter
(Grupo Solarever)

Principal función: Elaborar propuesta comercial a los prospectos resaltando las bondades y cualidades del proyecto llave en mano, enfocado a la reducción de costos y consumo de la energía (CFE) de su Hogar, Negocio e Industria. Por medio de SFVI (Sistema Fotovoltaico Interconectado) para cerrar venta.

Noviembre 2016 a Abril 2018

IVO Espacios de Trabajo
(Grupo Arros).

Gerencia.

Principal función: Se implemento carpeta comercial por cada centro, con los precios de renta en base a sus m2 de las áreas equipadas, en base a costo reales de cada oficina y/o estación de trabajo con su margen de ganancia en base a sus m2, para así lograr la sustentabilidad del centro.

Septiembre 2011 a 2017

PROYECTO TERRA
(Grupo Arros)

Gerente de Compras, Gestión y Logística.

Principal función: Generadora Solar Apaseo 1Mw premiso de autoabastecimiento de la Generadora solar Apaseo (E/988/AUT/2013), responsable directo en la Adquisición, Ingeniería, Construcción, Supervisión, Documentación, Tramitología ante la CRE, CFE, CENASE, ANCE.

Febrero 2011 a Septiembre 2011

IVO Espacios de Trabajo
(Grupo Arros.)

Coordinador de Ventas.

Principal función: Armar el área de comercial, consolidando un equipo de trabajo para subir la facturación mensual.

Octubre 2010 a Enero 2011

GRUPO QUARRY, S.A. DE C.V.

Gerente Business Intelligence.

Principal función: Crear, mantener los canales de comunicación entre planta, comercial y las unidades de negocio (tiendas), seguimiento de compromisos y generación de Kpi's para la toma de decisiones a nivel dirección.

Mayo 2004 a Sep 2010

FABRICA NACIONAL DE LIJA, S.A. DE C.V.
(FANDELI)

Admón. de Ventas.

Principal función: Creación de Kpi's y seguimiento de puntos de acuerdo en los compromisos por las diferentes gerencias responsables del comercial,

Septiembre 2002 a Mayo 2004

IVO OFICINAS VIRTUALES EJECUTIVAS

Coordinador.

Principal función: Responsable de prospectar y administrador del centro mismo.

Febrero 2001 a Agosto 2002

SCANIA DE MÉXICO, S.A. DE C.V.

Coordinador de precios.

Principal función: Establecer los precios de venta del área de refacciones a nivel nacional, investigación de mercado de precios de venta del mercado de partes originales y de recambio.

Abril 1998 a Enero 2001

CENTRAL de PARTES DINA, S.A. de C.V.

Admón. de Ventas.

Principal función: Seguimiento de la agenda de los vendedores, análisis, conclusiones y reporte a la gerencia de ventas.

Marzo 1995 a Marzo 1998

FABRICA NACIONAL DE LIJA, S.A. DE C.V.
(FANDELI)

Asistente de la Dirección de Mercadotecnia.

Principal función: Organización la participación a las ferias, exposiciones a nivel nacional referentes a nuestro mercado, reuniones de trabajo con el equipo de ventas nacional.

Marzo 1993 a Febrero 1995

Loyo & Flores Abogados.

Cobrador.

Principal función: Elaboración y cobro de las igualas del despacho, así como control de la caja chica para gastos de los pasantes.

Información Adicional:

Generales: Mexicano, Casado, 49 años, dos hijas de 12años

Paquetería: Windows 95%(Excel, Word y Power Point), Telemagic, Sistema AutoMaster, Sistema Application Plus, Programa Prime, CRM ACT y Sales Force, Crystal Reports 10, Forecast PRO, JDEdwards OneWorld, Macromedia Dreamweaver MX

Idiomas: Ingles 85%

Otros Cursos: Formación de Analistas en Mapeo de Procesos, Interpretación y Aplicación Practica de la Norma ISO-9001:2000, Efectividad en el Servicio Telefónico al Cliente, Análisis de la Competencia.

NSS: 92916915678.

RFC: FOMP691119SXA.

CURP: FOMP691119HDFLN801