

**MARÍA GUADALUPE PINTO ALFARO**  
**mpinto@utslp.edu.mx**

**ESTUDIOS ACADEMICOS**

- 2004-2007      Universidad Autónoma de San Luis Potosí  
Facultad de Contaduría y Administración  
División de Estudios de Posgrado  
**Maestría en Administración, Titulada**
- 1995-1999      Instituto Tecnológico y de Estudios  
Superiores de Monterrey  
Campus San Luis  
**Lic. en Mercadotecnia**

**OTROS ESTUDIOS**

- Verano 1999      Université du Québec at Montreal  
Montréal, Canada  
Seminario de Mercadotecnia  
Internacional

**EXPERIENCIA LABORAL**

• **ENERO 2012- A LA FECHA**

Universidad Tecnológica de San Luis  
Av. De las Américas # 100, Rancho Nuevo, Soledad de Graciano Sánchez, Tel. 834-83-00

**Directora Académica de la División Desarrollo de Negocios**

**Responsabilidades:**

- Administrar el proceso enseñanza-aprendizaje (Asignación de recursos financieros, humanos, infraestructura y equipamiento)
- Administrar los planes y programas de estudio
- Asegurar el cumplimiento de los indicadores del proceso enseñanza – aprendizaje
- Coordinar la formación y funcionamiento de academias y cuerpos académicos
- Planear y coordinar el desarrollo y consolidación de los Programas Educativos de la División DN
- Asegurar acreditación de programas educativos de calidad ante organismos acreditadores
- Aplicar proceso de mejora continua para optimizar los resultados de los Programas Educativos de la división DN

**Logros:**

- Mantener 100% de Programas Educativos de calidad evaluados y acreditados por organismos externos
- Egresar la primera generación de Técnicos Superiores Universitarios en Desarrollo de Negocios área logística y transporte
- Liderar proyecto "Escuela de operadores de quinta rueda" para el clúster logístico
- Apertura del programa de estudios a nivel ingeniería de Logística internacional
- Apertura del programa de maestría en Logística Internacional por la Universidad De La Salle Bajío en las instalaciones de la UTSLP
- Liderar proyecto de desarrollo de Programa Educativo Administración área Recursos Humanos en modalidad mixta para la Universidad Tecnológica Fidel Velázquez.
- Representante de la UTSLP ante clúster logístico y automotriz
- Participante en proyecto para SEGE: "Educación para el Crecimiento Económico del Estado"
- Gestionar de recursos para equipamiento/actualización de laboratorios (Ventas, Diseño, Logística) y aulas con cañones.
- Gestionar de recursos para capacitación de personal docente: Diplomado Coaching

- **DICIEMBRE 2003- DICIEMBRE 2011**

Universidad Tecnológica de San Luis  
Av. De las Américas # 100, Rancho Nuevo, Soledad de Graciano Sánchez  
Tel. 834-83-00

**Profesor de Tiempo Completo Categoría Asociado C**

- Catedrático nivel TSU en materias del área de mercadotecnia como estudio del consumidor, investigación de mercados, fundamentos de mercadotecnia.
- Catedrático nivel ingeniería en la materia técnicas para la innovación y creatividad
- Líder de academias de la materias antes mencionadas
- Miembro del Cuerpo Académico del proyecto Optimización del proceso de Comercialización
- Tutor grupal e individual
- Tutor académico en desarrollo de proyectos de estadías en el área de mercadotecnia
- Colaboración en el diseño, desarrollo y aplicación programa de acción tutorial grupal e individual de la UTSLP.
- Miembro del equipo de mejora de academias y evaluación por competencias

- **ENERO 2002- NOVIEMBRE 2003**

**Gerente de Mercadotecnia**

Torres Corzo Automotriz, S.A. de C.V.  
Av. Salvador Nava #205  
Tel. 818-05-05

**ACTIVIDADES**

- Análisis y estadísticas de ventas. Ventas de piso, ventas de centros comerciales, prospección por vendedor, resultado de promociones, descuentos, eventos especiales, etc.
- Sondeos de mercado. Satisfacción de cliente actual y potencial, Top of mind, medición de promociones
- Capacitación a cuerpo de ventas.
- Publicidad: Supervisión de parte creativa para medios impresos, manejo, control y medición de medios.
- Atención a clientes: entregas de mercancía a tiempo, reclamaciones, mystery shopper (cliente misterioso)
- Servicio Post-Venta: Diseño y aplicación de programa de cliente satisfecho
- Medición de indicadores: Ventas mensuales por vendedor, tráfico en piso, inconformidades de clientes

- **DICIEMBRE 1999 – DICIEMBRE 2002**

**Coordinador de Mercadotecnia**

TBC de México, S.A. de C.V.  
Av. Salvador Nava #704  
Tel. 818-80-42

**ACTIVIDADES**

- Manejo de presupuesto de publicidad con proveedores nacionales e internacionales
- Control de publicidad cooperativa (proveedor-cliente)
- Atención a clientes locales y foráneos en cuanto a servicio ofrecido e identificación de puntos de venta
- Atención a 18 sucursales en la República Mexicana en cuanto a material promocional y publicitario
- Promoción de marcas: publicidad en medios, compra, control y envío de promocionales a sucursales.
- Manejo de imagen corporativa / institucional y de las marcas manejadas para cualquier medio impreso o electrónico.
- Coordinación de Ferias y exhibiciones nacionales e internacionales