

24 Octubre 2011 – 10 Noviembre 2013

CASAS GEO

Comercialización Vivienda Interés Social y media.
Administración de Reservas Territoriales

Ejecutivo Ventas

- Prospección de clientes, comercialización a nivel nacional.
- Seguimiento de venta, administración de venta, cierres de venta.
- Organización de recorridos a diferentes puntos del país.
- Activaciones en puntos de afluencia estratégica para la promoción de nuestro producto

Gerencia Ventas

- Seguimiento de desempeño de cada ejecutivo de Venta
- Juntas de capacitación sobre créditos hipotecarios, juntas de seguimiento y clínicas de venta.
- Apoyo para cierre de venta y desarrollo de Agentes promotores sin experiencia en el ramo.
- Segmentación de mercado, análisis de áreas de oportunidad para el incremento de indicadores de la gerencia
- Negociación con las diferentes plazas internas de la compañía para la Promoción de sus productos.

Administrador de Reservas Territoriales

- Manejo de inventario de las reservas territoriales de Geo Centro
- Seguimiento de las alianzas estratégicas para la inversión de servicios para las comunidades Geo ya existentes.
- Comercialización de locales y áreas comerciales de Geo Centro
- Venta y promoción de los pasivos de terrenos así como la ubicación y seguimiento de áreas de oportunidad para la compra de reserva territorial.
- Seguimiento del plan de desarrollo urbano del municipio en cuestión.

2 Junio 2006 – 5 Noviembre 2009

PROFUTURO GNP

COMERCIALIZACIÓN AFORE, FONDOS DE INVERSIÓN Y PENSIONES

Ejecutivo Ventas

- Capacitación continua a la fuerza de ventas (AFORE, comisiones, rendimientos, fondos de inversión, pensiones).
- Manejo de agentes promotores desde metas, objetivos, cartera, seguimiento de cierre de venta, servicio post venta.
- Reclutamiento de fuerza de ventas, desde prospectar al candidato hasta la aplicación de exámenes.
- Conferencias a trabajadores para la colocación de los productos que se ofrecen.
- Análisis del mercado para desarrollar objetivos más altos e incremento de las ventas.
- Atención a clientes.
- Administración de ventas y segmentación de mercado.

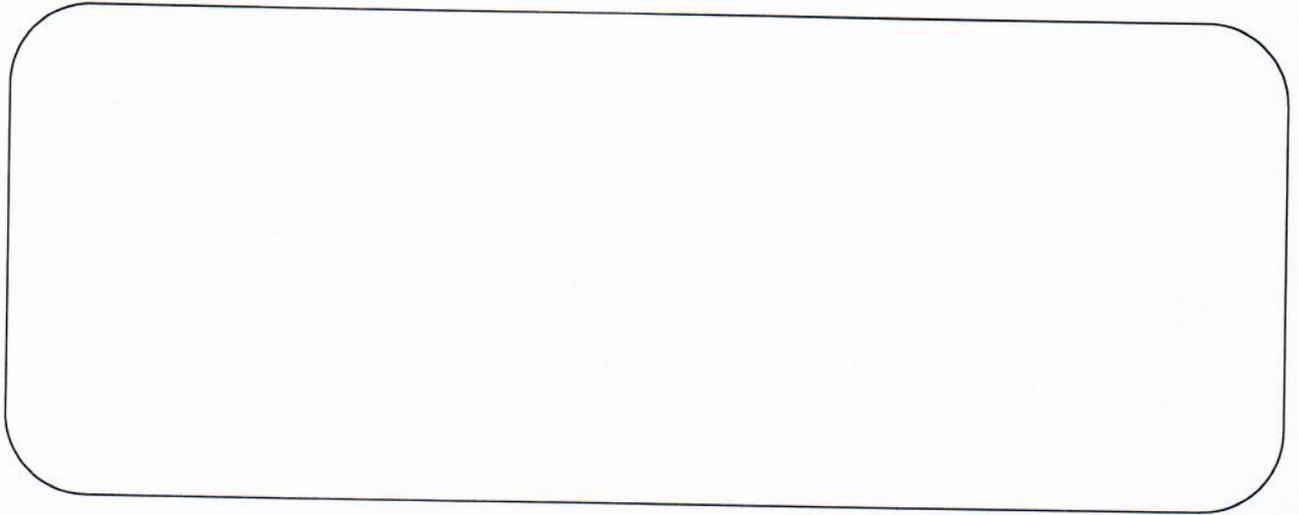
4 Abril 2005 – 23 Mayo 2006

LANGUAGE ADVISORY SA DE CV

Centro de capacitación idiomática para ejecutivos.

Agente Promotor

- Tele marketing.
- Cierre de venta.
- Atención a clientes.



Educación

- Profesional: "Universidad del Valle de México" Campus Lomas Verdes
Lic. Comercio Internacional
- Preparatoria: "Universidad del Valle de México" Campus Hispano
- Secundaria: "Centro Universitario Hispanoamericano"
- Primaria: "Centro Educativo Laura Vicuña"

Idiomas

Francés 30% (Particular).
Inglés 70% (Cenlex UVM).