

MC

ARMANDO CAMPOS



M T W T F S S

2	3	4	5	6	7
9	10	11	12	13	14
16	17	18	19	20	21
23	24	25	26	27	28
30	31				



J. Armando Campos Salazar

Celular: 9994 64 52 09

Skype: Armando.Campos575

Email: ac@acbc.com.mx

Fecha de Nacimiento: 15 Marzo 1980



www.linkedin.com/in/armandocamposmx

Perfil Profesional

He desarrollado una carrera profesional en la cual he creado estrategias de negocios, administración, operación, ventas y marketing que se ejecutan en organizaciones con cobertura nacional e internacional. He obtenido un conocimiento amplio y profundo en dirección, administración, manejo de operaciones, reclutamiento, ventas, procesos comerciales, desarrollo de productos y análisis de negocios.

He madurado una gran expertise en dirección de organizaciones administrativas y comerciales, ventas en canales B2B & B2C aplico esta experiencia en innovación organizacional, desarrollo de negocios, análisis de mercado, estrategia y dirección empresarial, desarrollo de productos, telecomunicaciones, y venta consultiva.

Me consideran un líder poderoso con capacidad comprobada para construir y dirigir organizaciones altamente energizadas, así como equipos de trabajo enfocados en resultados.

Competencias principales

- Dirección y gestión empresarial.
- Análisis de viabilidad operativa y financiera.
- Modelos de comercialización de productos o servicios tangibles e intangibles.
- Atención a clientes.
- Marketing estratégico.
- Gestión de relaciones con socios comerciales y gobierno.
- Reingeniería de procesos.
- Ingeniería de valor.

Educación

- MBA Master Business Administration, University of California.

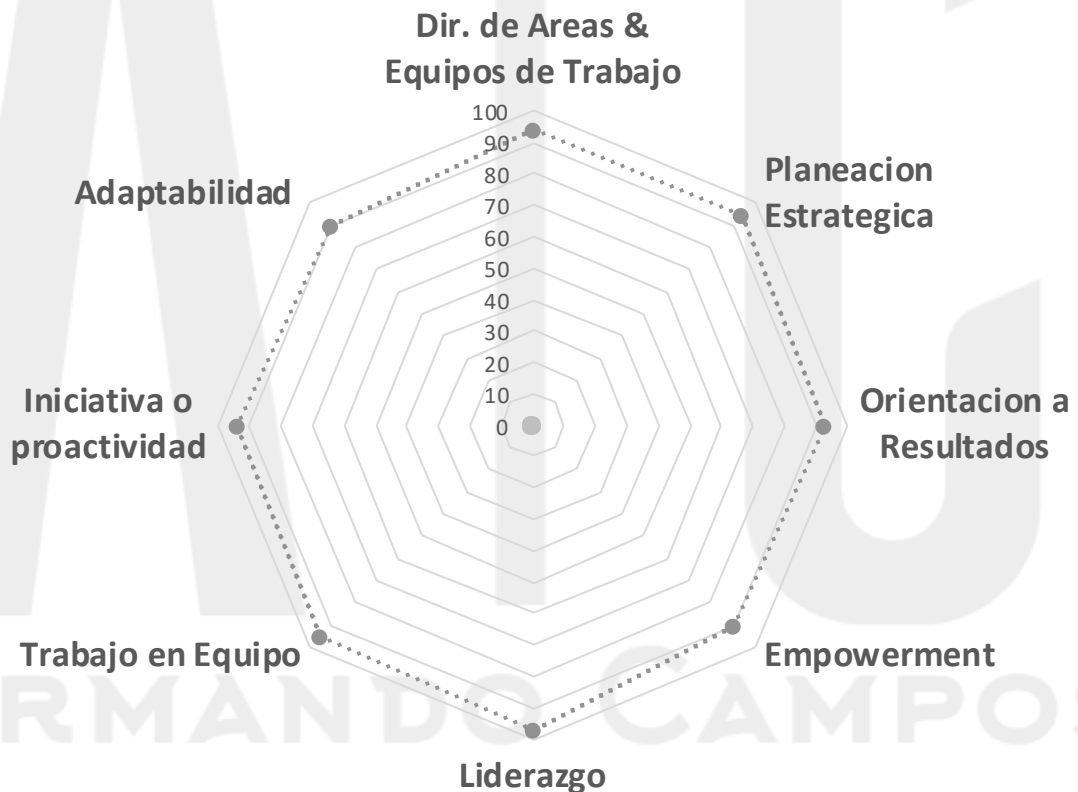
Enero 2012 / Junio 2014

- Licenciatura en Mercadotecnia, University of California, Los Angeles, Enero 2001 / Junio 2004

Formación Adicional

- Workshop Business Management Entrepreneurship.
- Workshop Organizational change.
- Workshop Business Process Management.
- Curso Human Resources.
- Curso KAIZEN la mejora continua.
- Workshop Coaching para líderes.
- Workshop desarrollo de habilidades en ventas y atención al cliente.
- Curso 5 S ~ SIX SIGMA procesos de calidad.
- Microsoft Office avanzado.
- Ingles | Capaz de establecer conversaciones de negocios avanzadas.

Fortalezas



Valores

- Honestidad. • Innovación. • Competitividad. • Compromiso. • Calidad.

Director General / Fundador – AC Business Consulting Consultoría Empresarial. Enero 2015 / Diciembre 2018.

- Implementación y despliegue de Starup.
- Dirección general de la empresa.
- Creación de sinergias comerciales con empresarios y directivos.
- Atracción de talento en diferentes áreas.
- Dirección equipo de trabajo.
- Servicio al cliente.
- Dirección, seguimiento y revisión de proyectos de consultoría.
- Manejo de relaciones publicas e imagen con empresarios.

Logros:

- Consolidación de clientes Starup's.
- Participación como expositores en talleres de negocios.
- Reconocimiento y satisfacción de nuestros socios comerciales.

Clientes:

ZNSHINE SOLAR PV-TECH CO.,LTD (China). Fabricante de Paneles Solares. Diciembre 2016 / 2018.

- Elaboración y traducción de fichas técnicas y manuales de productos.
- Estrategia comercial para encontrar distribuidores en México.
- Elaboración de imagen comercial América Latina.
- Soporte en solicitud certificación FIDE.
- Soporte apertura oficina México.
- Participación en Expos a nivel nacional.
- Captación y seguimientos a proyectos.
- Comercialización de productos.

Continuacion

Ningbo Golden Classic Lighting Co. Ltd (China).

Fabricante de Luminarias Eléctricas y Solares.

Marzo 2017 / 2018.

- Elaboración y traducción de fichas técnicas y manuales de productos.
- Estrategia comercial para encontrar distribuidores en México.
- Elaboración de imagen comercial América Latina.
- Soporte en solicitud certificación NOM y ANCE.

AT&T México.

Telecomunicaciones.

Enero 2017 / 2018.

- Capacitación fuerza de ventas distribuidores.
- Campañas de fidelización.
- Reclutamiento capital humano.
- Capacitación fuerza de venta PyMEs distribuidores.
- Activaciones por temporalidad.

Lanix Internacional (sureste).

Fabricante telefonía celular.

Febrero 2015 / 2018.

- Capacitación fuerza de ventas.
- Reclutamiento capital humano.
- Activaciones por temporalidad.

Rinno Telecom.

Fabricante telefonía celular.

Junio 2016 / 2018.

- Colaboración en diseño de imagen.
- Capacitación fuerza de ventas.
- Reclutamiento capital humano.
- Activaciones por temporalidad.

Otros Clientes:

- Telefónica Movistar.
- the Project Box.
- Solar Green México.
- MG Corporativo.
- Canalizaciones Peninsulares.
- Spin Mobile.

Experiencia Profesional

Director General – Grupo Ailor S.A. de C.V. Junio 2018 / Actual.

- Elaboración de manuales de operación por áreas.
- Reorganización financiera, logística y de operación.
- Seguimiento de tramites y gestiones con dependencias de gobierno.
- Creación de sinergias comerciales con empresarios.
- Relaciones comerciales con gobierno del estado.
- Relación comercial con bancos para solicitudes de prestamos.
- Apertura de nuevos nichos de mercado.
- Diversificación de inversiones.
- **Logros:**
 - Reducción de costos de fabricación.
 - Apertura tienda Yucabanas en Miami Florida.
 - Optimización de procesos administrativos y operativos.
 - Consolidación de proyectos internos.

Director General – Parque Industrial Central Business Park “CBP”. Marzo 2017 / Octubre 2017.

- Implementación y despliegue de la operación comercial y administrativa.
- Revisión de proyectos y procesos constructivos.
- Seguimiento de tramites y gestiones con dependencias de gobierno.
- Elaboración de políticas de proveedores (compras).
- Dirección de licitaciones para asignación de obras de construcción.
- Creación de sinergias comerciales con empresarios.
- Relaciones comerciales con gobierno del estado.
- Elaboración e implementación de imagen comercial del parque industrial.
- Dirección despachos externos fiscal, contable, legal, arquitectura.
- Dirección del proceso de creación de fideicomiso del parque industrial.
- Relación comercial con bancos para solicitudes de prestamos.
- Elaboración de Régimen de Condóminos.
- Dirección de estudio de mercado inmobiliario con Softec.
- **Logros:**
 - Creación de sinergia comercial con la Secretaria de Fomento Económico del estado de Yucatán.
 - Interés de inversionistas a nivel internacional por el parque industrial (Japón, China, Filipinas, E.U.A., Canadá).
 - Optimización de inversión en mejoras de procesos constructivos.
 - Difusión del parque a nivel internacional.

Experiencia Profesional

Gerente de Ventas y Distribución Península – Virgin Mobile México Julio 2014 / Abril 2016.

- Implementación y despliegue de la operación de Starup en Yucatán, Quintana Roo, Campeche.
- Reclutamiento y capacitación de staff.
- Creación de sinergias comerciales con empresarios locales.
- Distribución y logística con retail nacionales a nivel local.
- Elaboración e implementación de campañas locales.

Logros:

- Tercer mejor ARPU(gasto promedio mensual) a nivel nacional.
- Rentabilidad financiera en segundo trimestre de operaciones.
- Cuarto mejor % de participación en el mercado a nivel nacional.

Jefe de Ventas y Operaciones Telefonía Regional – FEMSA Comercio (IMMEX). Febrero 2013 / Diciembre 2013.

- Dirección de unidad de negocio a nivel región Sureste.
- Dirección fuerza de ventas y operaciones puntos de venta regional.
- Aplicación y supervisión de presupuesto mensual para la operación.

Logros:

- Obtención en el periodo de gestión de bonos trimestrales de 2.6 MDP.
- Incremento en los niveles de contribución en la unidad de negocio.
- Reingeniería en procesos operativos y reestructura operativa.

Coordinador Regional Servicio Técnico Y Atención a Clientes con Distribuidores – Telefónica Movistar. Mayo 2008 / Febrero 2013.

- Implementación, ejecución, y capacitación de los procesos de Servicio Técnico, Atención a Clientes, Venta y Post Venta con Distribuidores en 6 estados (Tabasco, Campeche, Yucatán, Chiapas, Quintana Roo, Sur de Veracruz).
- Gestión y validación de KPI'S, cumplimientos de niveles de calidad y satisfacción del cliente.
- Realizar upgrade de negocio a distribuidores para convertir sus puntos de venta en categoría triple "A" o tienda emblemática.

Continuacion

Coordinador Regional Servicio Técnico Y Atención a Clientes con Distribuidores – Telefónica Movistar. Mayo 2008 / Febrero 2013.

Logros:

- Cubrir el 90% del territorio asignado con la cobertura de atención a clientes y post venta.
- Incrementar el grado de satisfacción del los clientes al 93%.
- Incremento en indicadores de ventas sobre el 60% en las plazas donde se implementamos los servicios.
- Incremento de indicadores de fidelización.
- Consolidación y aumento de presencia de la marca en ciudades no capital.
- Consolidación de sistema de de capacitación a nivel regional.
- Consolidación sistema de franquicias a nivel regional.

Supervisor de Ventas y Operaciones – Avis México Enero 2005 / Mayo 2008.

- Administración de recursos y logística en la operación.
- Supervisar el mostrador de ventas, atención y soporte a los clientes
- Funcionamiento óptimo flota automotriz , servicios preventivos al día.
- Coordinar operaciones cruzadas con otras ciudades.

Logros:

- Disminuir un 60% los mantenimientos correctivos en las unidades.
- Aumentar la fidelización de empresas con un incremento del 87% en ventas.
- Incremento de posicionamiento de marca con campañas de marketing regional.
- Consolidación financiera de la operación.
- Aumento en los indicadores de captación de clientes directos.

Experiencia Profesional

Jefe de Compras y Almacén – True light Clothing – Los Angeles California Enero 2002 / Abril 2004.

- Controles de producción en prendas terminadas por factoría interna y factoría externa.
- Manejo del área de embarque para el envío de órdenes de compra.
- Abastecimiento materias primas para fabricación.

Logros:

- Reingeniería en procesos de producción bajando el índice de merma.
- Bajar costos de materia prima y mano de obra.
- Optimizando los tiempos de fabricación.

Test Conductual by PDA

Armando es un individuo cordial, intenso e impaciente. Quiere lograr que las cosas se empiecen, que sigan adelante y se obtengan los resultados tan rápido como sea posible.. Armando puede "manejar" muchos proyectos y actividades en cualquier momento dado.

Armando pocas veces está satisfecho con el estado actual de las cosas; siempre está a la búsqueda de formas de cambiar y mejorar los sistemas métodos y resultados actuales. Para efectuar el cambio, Armando concebirá planes y usará su energía, enfoque en la meta, facilidad verbal y carisma para influenciar y persuadir a la gente a estar de acuerdo con sus planes. A Armando no le gusta la rutina, prefiere tener mucha variedad en su trabajo y se adapta rápidamente a las tareas y situaciones cambiantes. Puede adaptarse a las necesidades de los demás, si éstas son claras. Armando es versátil, ágil y con frecuencia muestra potencial para el pensamiento imaginativo y creativo. Es muy intelectual y le gusta investigar los hechos. Necesita pruebas de apoyo. Armando tiene un fuerte interés por la gente y puede ser efectivo en las situaciones interpersonales. Muchos responderán positivamente a su estilo enérgico, extrovertido, entusiasta y espontáneo. También puede trabajar bien por sí solo en pensar y planear las tareas. A Armando le gusta tratar con desafíos difíciles en el trabajo. Es un individuo competitivo que quiere competir y "ganar". Debido a su fuerte sentido de urgencia podría estresarlo los retrasos de trabajo y el hecho de tener muchos proyectos a largo plazo con los cuales tratar.

Fuente OCC.COM.MX