

CURRICULUM VITAE



Nombre: Jonatan Iván Ortega Esparza

Fecha de nacimiento: 10/01/1983

Edad: 35 años, **Estado Civil:** Soltero.

Tel: 31-62-09-22, **Cel:** 331-307-73-56

E-Mail: ortega_ivan@hotmail.com

Escolaridad: Lic. Negocios Internacionales

Puestos:

(ENERGY SISTEM)

(CHEVROLET FLOSOL)

(SAT HACIENDA)

(TECHNICOLOR)

Jefe de Sucursales. (4 Años de estadía)

Asesor de Ventas de Autos. (3 Años de estadía)

Supervisor de Punteo. (2 Años de estadía)

Impresor de DVD y Supervisión de Calidad.

Habilidades:

Trabajo en Equipo.

Negociador.

Facilidad de Palabra.

Liderazgo.

Organizado.

Valores:

Honestidad.

Responsabilidad.

Lealtad.

Ética.

Confiabilidad.

Pasatiempos

Aprender.

Música.

Leer.

Enseñar.

Deporte.

Manejo de software: Microsoft office, SAP 50%, Internet, Outlook, CRM, SICOP

Experiencia Laboral.

ENERGY SISTEM: (Venta de artículos de Energía, Campo, Construcción)

Contrato: 05/11/12 A 23/10/17

Puesto: JEFE DE SUCURSALES

Empresa dedicada a la venta de Maquinaria para la Construcción y Agroindustria como Generadores Eléctricos, Bombas Hidráulicas, Sumergibles, Hidroneumáticos etc. Mis funciones eran la Administración de 3 de sus Sucursales, teniendo a mi cargo a 15 personas, 6 vendedores, 4 Técnicos, 2 Auxiliar Administrativo, 3 Personas de Reparto, Facturación de las ventas netas diarias y mensuales, Compras del producto para la Sucursales, Pagos de lo necesario para que la Sucursal opere, Manejo de la caja chica, Manejo de efectivo, Inventarios, Ventas, Prospección, Licitaciones de Gobierno, Capacitación del personal de ventas, administrativo y clientes nuevos en producto, Manejo de las quejas del producto, Devoluciones, Reportes de Garantías, Servicios, Devoluciones así mismo llevar los reportes de resultados mensuales junto con la creación de estrategias de DNC (Detección de Necesidades del Cliente).

AGENCIA DE AUTOS: (Autos Nuevos CHEVROLET)

Contrato: 06/01/09 A 01/10/12

Puesto: ASESOR DE VENTAS DE AUTOS

Promover la venta de autos nuevos por medio de la prospección de los clientes en calle y piso de ventas, también informar a cliente de nuevas promociones llevar el seguimiento del cliente tanto en la venta como en la pos venta y venta de seguros, autos nuevos al igual que sus accesorios, realizar citas con clientes y talleres de servicio para las unidades, cotizar y realizar planes financieros para futuras compras.

SAT (Secretaría de Acción Tributaria): (Pago de Impuestos)

Contrato: 06/02/06 A 01/09/08

Puesto: SUPERVISOR DE PUNTEO

Mis funciones eran la de revisar la documentación de los clientes ya registrados ante el SAT para checar su avance de pagos y nuevo régimen para el cálculo de los impuestos que le cliente tenía que pagar y actualizar las cuentas morosas y las cuentas que se tenían que dar de baja por el fallecimiento o la falta de labores del contribuyente para que no siguieran causando un atraso innecesario dentro del sistema del SAT, llevar el control de los clientes de cobranza para realizar los ajustes necesarios cuando ya cada uno realizaba sus pagos.

Habilidades Técnicas:

- INCOTERMS 2010.
- Mercadotecnia y Relaciones Públicas.
- Administración de sucursales.
- Publicidad y Promoción de sucursales.
- Administración de presupuesto.
- Checar entrada y salida de mercancía de almacén.
- Reportes de gastos de vehículos y de caja chica.
- Atención al cliente y proveedores y Clientes Mayoristas.
- Planeación de Ventas.
- Administración de Rutas.
- Manejo de efectivo.
- Analista de crédito y cobranza.
- Archivo.
- Facturación
- Manejo de inventarios

Metas:

- Estabilidad laboral
- Crecimiento dentro de una empresa tanto personal como laboral.
- Demostrar mi capacidad para desarrollarme en el puesto.

Capacitación Recibida:

- INCOTERMS 2010.
- Fundamentos del Marketing Digital.
- 13 Pasos del Plan de Negocios.
- Modelo de Negocios CANVAS.
- Programa de Actualización y Registro PAR para el SAT.
- Los 7 Pilares del Éxito.
- Pasión por Vender.
- Conocimiento de Producto.
- Negociación Exitosa.
- Atención a Clientes.
- Cursos de ventas.
- Manejo de objeciones.
- Facturación.
- Calidad.
- Optimización de procesos.
- Estrategias de implementación.
- Procesos de negocio.
- Introducción a los Sistemas Automotrices.