

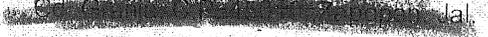
Agustín Ramírez Aldana

Lic. en Administración de Empresas

Diplomado en Alta Dirección (ITESO)

Diplomado en Administración del a Construcción (ITESM)








Objetivo Colaborar y ser parte del crecimiento organizacional, comercial y humano dentro de la empresa en la que participo, aportando y desarrollando ideas innovadoras que estén enfocadas en mejorar la calidad y el desarrollo administrativo eficiente, promoviendo una cultura de mejora continua en todas las áreas de la empresa.

Resumen de Habilidades Visión y liderazgo enfocado al cumplimiento de metas y objetivos mediante el trabajo en equipo, desarrollo de relaciones humanas, proactividad y gusto por las ventas.

Experiencia Laboral Mar. 2008 – Ago. 2015 Grupo Algar Guadalajara, Jal.
Director de Administración y Finanzas
 Giro: Constructora de vivienda media residencial.

- Asegurar la rentabilidad planeada y proyectada de cada desarrollo.
- Planeación, dirección y control del presupuesto de obra, elaborando reportes ejecutivos semanales con indicadores medibles, para llevar su correcto seguimiento y posibles desviaciones.
- Desarrollo de proveedores: negociación con proveedores para garantizar el suministro de materiales en obra, de manera oportuna y dentro de los parámetros establecidos en presupuestos, al mejor precio posible, y dentro del programa de obra. Se han concretado más de 40 convenios con proveedores para asegurar lo anterior, tales como: Crest, Lamosa, Cemex, De Acero, Rotoplas, Cementos Cruz Azul, Urrea, etc.
- Generar y automatizar métricos de factores claves de desempeño en el área de compras y planeación, para mantener una evaluación constante de la calidad, cumplimiento y precio de cada proveedor.
- Asegurar recursos para el cumplimiento de los objetivos de la empresa, así como la generación de corridas financieras para nuevos proyectos, seguimiento a nuevos planes de negocio, administración de los recursos de la empresa y reestructuración de esquemas financieros y flujos en los desarrollos.
- Seguimiento a la escrituración de los desarrollos, para asegurar los ingresos planeados.
- Se ha logrado mantener los precios promedio de compra de materiales, por debajo del índice marcado como promedio por la CNIC para la entidad.

Experiencia
Laboral

Jul. 2007- Feb. 2008 VivelCA Querétaro, Qro.

Gerente Regional de Ventas

Giro: Constructora e Inmobiliaria de vivienda media residencial.

- Elaborar plan estratégico comercial y de negocios, de la región Bajío: Querétaro, León, Aguascalientes y S.L.P.
- Integración y desarrollo de la estructura y equipo de ventas.
- Capacitación continua a asesores en técnicas de cierre.
- Elaboración de reportes estadísticos para administración de ventas.
- Tenía a mi cargo las áreas de Titulación y Ventas.

Ago. 2003- Jul. 2007 Constructora Dynamica Nuevo Vallarta, Nay.

Gerente de Ventas

Giro: Constructora e Inmobiliaria de vivienda media residencial.

- Elaborar plan estratégico comercial y de negocios.
- Integración y desarrollo de la estructura y equipo de ventas.
- Capacitación continua a asesores en técnicas de cierre.
- Elaboración de reportes estadísticos para administración de ventas.
- Logré el objetivo de ventas arriba del 100% durante el último año.
- Incrementé las ventas por representante de 1 a 2 casas por mes.
- Desarrollé estrategias de publicidad en base a señalización, con lo que se triplicó la afluencia al desarrollo.
- Implementé un plan de referidos, mercado que llegó a representar el 40% de las ventas.
- Tenía a mi cargo las áreas de Promoción, Titulación, Ventas y Posventa, conformadas por 35 personas.

Jul. 2000 – Jul. 2003 Plásticos Iris Agua Guadalajara, Jal.

Gerente de Ventas

Giro: Fabrica de tapas, banda térmica y garrafones para agua embotellada.

- Desarrollé un plan estratégico de ventas, así como un estudio de mercado, con el objetivo de cubrir el 100% de las embotelladoras de agua a nivel nacional, logrando una participación de mercado del 35%.
- En el primer semestre del 2002, incrementé las ventas en un 22% con respecto al mismo periodo del año anterior.
En el área de exportaciones, incrementé de 6 a 14 clientes-distribuidores.
- Logré incluir 2 grandes clientes del mercado.

Nov. 1995 – Jul. 2000 GS Comunicaciones Guadalajara Jal.

Gerente de Operaciones

Giro: Comercialización de equipos de telecomunicación para redes de voz, datos y video.

- Reingeniería de procesos de operaciones, control de operaciones; seguimiento a pedidos, compras, desarrollo de proveedores, control y manejo de almacenes, recuperación de operaciones;
- Revisión de flujo para planeación de compras y elaboración de presupuesto, revisión de costos para cálculo de contribución, revisión de estados

financieros de oficinas foráneas, cálculo de comisiones en base a porcentaje de contribución de la venta.

- Desarrollo comercial de oficinas en Mérida, Cancún y Culiacán, segmentación de mercado, programa de satisfacción a clientes, administración de ventas.
- Desarrollo de procesos de operaciones para la implementación de ISO-9000 con el cual se redujo en más de un 60% el tiempo total del proceso de surtimiento.
- Desarrollo e implementación de una estrategia para administración de inventario con el objetivo de reducir el índice de obsolescencia

Jul. 1992 – Oct. 1995 Constructora Cauda Guadalajara Jal.
Jefe de Compras

Giro: Constructora e Inmobiliaria de Vivienda Residencial

- Garantizar el suministro de productos en forma ininterrumpida, con la calidad requerida y al mejor precio posible, a fin de que la desarrolladora este en posibilidad de lograr los objetivos y compromisos de venta y escrituración
- Desarrollo de procesos de operaciones para la implementación de ISO-9000 con el cual se redujo en más de un 60% el tiempo total del proceso de surtimiento.
- Desarrollo e implementación de una estrategia para administración de inventario con el objetivo de reducir costos financieros y altas cuentas por pagar.
- Desarrollo de parámetros comparativos, para la mejor toma de decisión en cuanto a quién, como y cuánto comprar.

Formación académica

- 1989- 1993: Titulado como Licenciado en Administración de Empresas. ITESO
- 1996: Diplomado en Dirección. ITESO
- 1997-1998: inglés para negocios Internacionales. ITESO
- 2012: Certificado en Administración de la Construcción. ITESM

Cursos

- 1999: Curso sobre el libro: "Los 7 Hábitos de la Gente Altamente Efectiva", Ingmar Groppe
- 2000: Auditor Interno Certificado de la Norma ISO-9001 (2002)
- 2005: Curso: "Ventas de Alto Impacto", Aldo Fasio
- 2005: Curso: "Gerencia de Ventas: Desarrollo de habilidades de Planeación, Dirección, Administración y Supervisión de la Fuerza de Ventas", Aldo Fasio

Intereses

Mi familia, ejercicio, música y lectura.

Experiencia

En desarrollo y negociación con proveedores tanto de materiales así como de maquinaria, negociación con instituciones financieras (Sofoles y Bancos), administración de ventas, estadísticas, trabajo por objetivos, capacitación y formación de equipos, coordinación de proyectos.

Generales

Inglés 95%.
Disponibilidad para viajar y cambio de residencia.