
Miguel Angel Zarate Bueno

REPRESENTANTE DE NEGOCIOS



Información personal

- Estado civil: Casado
- Nacionalidad: Mexicana
- Edad :44 años
-

Educación

- | | |
|-------------|--|
| 2018-2020 | Tecnológico Universitario de Atizapán. Maestría en Educación |
| 2013-2014 | Universidad Tec Milenio. Maestría en administración negocios área mercadotecnia.
Cedula profesional # 9556323 |
| 1998 – 2003 | Universidad Autónoma del Estado de México. Lic. en derecho. Carretera Atizapán –Nicolás Romero Km. 11.5.
Cedula profesional # 4165426 |
| 1991 - 1995 | CCH Naucalpan. Av. de los Remedios S/n. Col. los remedios |
| 1988 - 1991 | Sec. Diurna Numero 15. Albert Einstein. Calzada México-Tacuba S/n. Col. Popotla |
| 1982 - 1988 | Prim. Francisco Figueroa. Lago Quija Esq. Lago Peten. Col. Torre Blanca. |

Objetivo

La superación personal día con día a través del esfuerzo y trabajo constante y eficaz, que es base de todo principio de superación.

Establecer una relación cordial y armónica entre las personas a través del talento humano y su capacidad para decidir.

1. -Involucración y compromiso con todos y cada uno de los proyectos a desarrollar.
2. -Promover la mejora continua, la simplificación de procedimientos, el trabajo en equipo y la participación de la gente en el campo de trabajo.
3. -Apoyar los programas preestablecidos.
4. -Cubrir las necesidades que se requieran dentro del campo de trabajo.
5. -Procurar mantener y reforzar el liderazgo donde ya se tiene.

Buscar el liderazgo y la participación en los rubros donde todavía no se han alcanzado.

6. -Satisfacer las expectativas de la empresa y personales dentro de la misma.

Experiencia laboral

- Del 16 de septiembre 2017 a la fecha, como Docente en el área ciencias sociales, en el Centro de Bachillerato Tecnológico # 2, Atizapán de Zaragoza, Estado de México.
- **ACTIVIDADES:**
Que el estudiante sea competente cuando interpreta su realidad social a partir de los procesos históricos locales, nacionales e internacionales que lo han configurado. Valore las diferencias sociales, políticas, económicas, étnicas, culturales y de género y las desigualdades que las inducen. Distinga y aprenda de personas con distintos puntos de vista y tradiciones culturales, mediante la ubicación de sus propias circunstancias en un contexto más amplio.
- Del 19 de septiembre 2016 al 15 de septiembre 2017, ESESPA como Consultor SENIOR, en la Coordinación de Planeación e Infraestructura Médica. (compras y adquisiciones IMSS).
- **ACTIVIDADES:**

Apoyar y coadyuvar a los equipos de trabajo para el desarrollo de sus funciones en la elaboración de estudios de mercado, ya sea administrativamente o de

campo así como llevar a cabo las estrategias elaboradas por las áreas de: Coordinación Técnica de servicios indirectos, División de Equipamiento Médico y la División de Infraestructura Médica.

Atención integral del sistema de gestión de correspondencia, asesorar en el proceso de licitatorio. (Convocatoria, junta de aclaraciones, recepción de propuestas, valuación técnica y fallo).

- Del 6 junio del 2011 al 3 de septiembre 2011 como supervisor de Distribución horizontal en PROCIONEX, para su cliente TRES MONTES LUCCHETTI MEXICO.

Del 5 de septiembre del 2011 a enero del 2013 como Coordinador de operaciones en SERVICIOS TRESMONTES LUCCHETTI.

De enero del 2013 al 29 de julio del 2016 como Representante de negocios de GRUPO NUTRESA, esto debido a la adquisición de Tresmontes Lucchetti por Nutresa.

La zona asignada para este puesto fue, la Central de abastos Iztapalapa, y áreas aledañas, llevando las cuentas de clientes como GARIS, SCORPION, PUMA, HS COMERCIALIZADORA, DULCERIA EL COMPETIDOR, entre otras.

ACTIVIDADES:

Coordinar a los equipos de trabajo para el desarrollo de sus funciones en el mercado, así como llevar a cabo las estrategias elaboradas por el área de trade marketing en el canal.

Cobertura de objetivos de ventas para los diferentes negocios.
Elaboración de planes de crecimiento para los clientes del 80/20 de la zona.
Seguimiento de ejecución en punto de venta.
Implementación de planes trade marketing.

- Del 2 de diciembre del 2004 al 28 de febrero del 2011 en CADBURY ADAMS como representante de ventas.

LOGROS:

EN diciembre del 2004, comencé como vendedor junior en la zona Azcapotzalco con una ruta de grado de participación en el mercado del 70% de efectividad de venta vs. Plan de trabajo diario y una cobertura del 80% contra objetivos mensuales.

La cual entregue con un crecimiento al 85% en efectividad de ventas y una cobertura del 105% contra los objetivos mensuales

Para junio del 2005 me asignaron, ya como vendedor de zona, la ruta de Nicolás Romero con una participación de mercado 80% de efectividad de venta vs. Plan de trabajo diario y una cobertura del 100% contra objetivos mensuales.

Logrando un grado de participación del mercado del 90% de efectividad de venta vs. Plan de trabajo diario y una cobertura del 105% durante los últimos 5 años en esta ruta todo esto fue posible incrementando:

- 1.- La distribución y colocación de más SKU'S dentro todos y cada uno de los clientes.
- 2.-Mejorar la visibilidad de los productos de impulso.
- 3.-Mantener una relación eficaz y de confianza con los clientes.
- 4.-La constancia y frecuencia de visitas en días establecidos en el itinerario de trabajo.
- 5.-La calidad y seguimiento, en el servicio de Promotoría para la búsqueda incesable de los mejores puntos de exhibición y sinergia de ventas, así como la exhibición programada del área de marketing.

También fui nombrado como CHAMPIONS: figura dentro de la empresa que se encarga de capacitar a los nuevos integrantes de ventas.

- Del 9 de febrero del 2001 al 1 de diciembre del 2004 en COSMIC S.A. de C.V. como OPERADOR MERCHANDISING. Para NESTLE

Logros:

Trabaje llevando la de cuenta, de Grupo Gigante teniendo asignado el sector Norte donde pude llevar a cabo la implementación del store check en un 90% del requisito de la compañía en las tiendas asignadas a mi sector y con un cumplimiento en los objetivos de ventas en promedio del 100%.

- Del 2 de mayo del 2000 al 8 de febrero del 2001 en NESTLE de MÉXICO como MERCADERISTA.

Logros:

Trabaje en canal de mayoreo teniendo como sector los municipios de Atizapán de Zaragoza, Tlalnepantla, Tultitlan, Cuautitlán Izcalli. Mi principal logro fue el poder ofrecer un servicio con un grado óptimo de satisfacción del cliente, e incremento en exhibiciones adicionales en un gran número de clientes.

- Del 15 de septiembre de 1995 al 1 de mayo del 2000 en PROPOVI S.A. DE C.V. como PROMOTOR para compañía NESTLE.

Logros:

Trabaje en central de abastos Ecatepec en las diferentes abarroteras, sacando producto de las bodegas a piso de venta, cuidando primordialmente la rotación del producto, su exhibición y acomodo de acuerdo al planograma establecido en su momento. Reduciendo significativamente la devoluciones.