

MATERIALES PONDEROSA S. A. de C. V.

1983-1985 : Gerente de Mercadotecnia

Materiales Ponderosa era la Empresa Comercializadora de los productos fabricados por el Área Industrial de Grupo Chihuahua tales como: Triplay, madera, puertas , aglomerados etc.

Logros en el Puesto:

- 1.- Desarrollo de un Plan de Imagen para que la Empresa fuera conocida en todo el país dentro del mercado de la construcción y el de la fabricación de muebles .*
- 2.-Determinación de Estrategia de Precios (Mercado Mayoreo y Medio Mayoreo)*
- 3.-Definición de Estrategias Comerciales .*

Responsabilidad del Puesto:

- 1.- Análisis y Estudios de Mercado.*
- 2.-Busqueda de Oportunidades de Nuevos Negocios*
- 3.-Establecer planes para desarrollo de productos*
- 4.-Establecer los Programas de Publicidad y Promoción .*

GRUPO NACOBRE S. A. DE C. V.

1981-1983 Jefe de Mercadotecnia (Corporativo)

Grupo Nacobre es un Grupo de Empresas dedicadas a la fabricación de productos a base de cobre como: tuberías, sólidos perfiles, laminas , radiadores, etc.

Logros en el Puesto:

- 1.- Desarrollo de material impreso para actualizar información y renovar imagen.*
- 2.- Desarrollos de Estudios de Mercado para determinar participación del mismo.*
- 3.-Desarrollo de Estudios de Nuevas Aplicaciones de Producto.*

REFERENCIAS :

*Ing. Francisco Vicke Andrews (Ex-Director Comercial Corporativo de Mexalit Industrial)
Cel. (614) 187-8490 .*

*Ing. Juan José Rodríguez Mendez (Ex-Director General de Mexalit Industrial) Cel.
(555)433-4915*

Mexalit Industrial S. A. de C. V. (División Norte –Planta Chihuahua).

1995-2010: Gerente Comercial y Director de Planta .

1985-1990: Gerente Comercial Zona Norte y Exportaciones .

Mexalit industrial es un Grupo dedicado a la fabricación y comercialización de productos de fibro-cemento , concreto y plásticos -

Logros en el Puesto :

- 1.- Incrementar las Ventas en un 60% para mantener las plantas trabajando a 3 turnos
- 2.- Conseguir la especificación de las tuberías de fibro-cemento dentro de los organismos dedicados al agua de Nuevo León , Sonora, Sinaloa , etc.
- 3.- Conseguir la especificación de las tubería de fibro-cemento en Arizona , California y Texas .
- 4.- Se consiguieron contratos con Gobierno para que una Empresa filial del grupo (COMECOP) fabricante de tuberías de concreto , iniciara operaciones .
- 5.- Como Director de Planta se redujeron los costos de fabricación y se incremento de manera sustancial el EBITDA.

Responsabilidad en el Puesto:

- 1.- Responsable de que los pronósticos de Ventas establecidos se cumplieran
- 2.-Responsable de la operación total de la Unidad de Negocio .
- 4.- Responsable del manejo de personal y negociaciones con el sindicato .

Grupo DIXY S. A. de C. V.

1991 -1995 Director Comercial

Grupo DIXY es la empresa Líder en Latino América dedicada a la fabricación de muebles de madera y tapizados.

Logros en el Puesto:

- 1.- Incrementar las Ventas en un 45% con respecto de los últimos 3 años
- 2.- Se logro tener mayor cantidad de muebles en exhibición en tiendas como Liverpool, Sears, Palacio de Hierro, etc.

Responsabilidad en el Puesto:

- 1.- Coordinar 2 Gerentes de Ventas Nacionales y uno de Exportación
- 2.-Determinar los Programas de Fabricación
- 3.-Definir los detalles (Colores, estilos, tapices etc.) de los modelos nuevos .
- 4.-Determinar los modelos que permanecerían en el mercado y cuales se cambiarían.

CURRICULUM VITAE

Lic. José Manuel Arroyo Alejandro

e-

II.-HISTORIA ACADEMICA

1976-1980: Titulado con Mención Honorífica en la Universidad Nacional Autónoma de México como Lic. en Administración de Empresas .

1981-1982: Diplomado en Marketing en la UDLA

1984-1985: Diplomado en Administración Financiera ITESM

III.- IDIOMAS

Ingles 80%

IV.- HISTORIAL PROFESIONAL

Recycla Amni Pacific S. A. de C. V.

Av. Mirador 7707 E (Chihuahua, Chih.)

2010- a la fecha: (Gerente Comercial)

Empresa dedicada a la comercialización de equipos de importación para la trituración y reciclado de materiales.

Logros en el Puesto:

- 1.- Se ha establecido contacto con Empresas Cementeras como GCC , Holcim APASCO y Cemex y se han presentado cotizaciones de equipo así como el servicio de trituración .
- 2.-Empresas Mineras han solicitado que les brindemos el servicio de trituración de neumáticos de desecho .
- 3.-Se ha establecido contacto con algunas Presidencias Municipales que están solicitando nuestro apoyo para el manejo de residuos y reciclaje en los rellenos sanitarios.