



Desarrollo de Estrategias Comerciales y de Procesos de Productos Crediticios. Implementación de Proyectos de Expansión. Desarrollo de Control y Modelos Presupuestales y Análisis Comercial de Portafolios. Capacitación e Integración de Equipos de Alto Desempeño.

Julio Cesar Melchor Cruz.

@: julioc.melchor@gmail.com / Celular: 222 546 7166
In. [linkedin.com/in/julio-cesar-melchor-cruz-46775655/](https://www.linkedin.com/in/julio-cesar-melchor-cruz-46775655/)

Dirección: 12 Poniente 310-17, Centro.
San Pedro Cholula. Puebla.

Perfil.

Soy un líder comprometido y empático, con un enfoque honesto y leal en la gestión de equipos. Mi destreza analítica y organizativa, combinada con la habilidad para desarrollar equipos de alto rendimiento y resolver conflictos, me distingue. Además, mi competencia en persuasión y negociación contribuye a crear un ambiente de trabajo dinámico y positivo.

Objetivo.

Ocupar una dirección o alta gerencia en el área comercial, de operaciones o crédito; generando estrategias innovadoras que incrementen la productividad, asegurando un seguimiento puntual de los procesos y capacitación continua al equipo de trabajo. Con el fin de garantizar los objetivos y rentabilidad de la empresa.

Educación.

2017. Diplomado En Dirección Comercial. INQBA Escuela De Negocios.

2003. Diplomado En Microfinanzas. Universidad Anáhuac Del Sur.

1998. Licenciatura En Contaduría Pública. Universidad Autónoma Benito Juárez De Oaxaca.

Idiomas: Español. **Software.** Office (Excel, PowerPoint, Word)

Trayectoria Laboral.

2022 – Actual. Director de Nuevos Productos.

Alianza Financiera Social SA DE CV SOFOM ENR.



Responsabilidades: Desarrollo comercial de los productos de crédito, asegurando su rentabilidad y sustentabilidad, ajustar procesos para mantener los márgenes dentro del estándar requerido por la DG.

Resultados: Desarrollamos e implementamos el crédito grupal, apertura de 30 sucursales y generamos estrategias de ingresos adicionales para incrementar reservas para incobrables. Mejoramos procesos del crédito Credygás (crédito para taxis y microbuses en CDMX con conversión a GNV, Gas Natural Vehicular), redujimos el tiempo de inicio de la recuperación de 3 meses a 10 días, incrementamos la recuperación en 20% reduciendo la morosidad en 10%.

Implementamos a través de la plataforma de un tercero una TC cerrada para tiendas Vicky Form, en la ejecución del proyecto detecté amenazas y debilidades oportunamente evitando una pérdida de 3 MM. Desarrollé crédito para paneles solares en Yucatán. Desarrollamos modelos de presupuesto y valuación de portafolios que sirvieron de base para la implementación de control presupuestal de todos los productos y la homologación de las métricas de rentabilidad por producto.

2013 – 2018. Gerente Divisional Ventas.

Dimex Capital SA DE CV SOFOM ENR.



Responsabilidades: A cargo de 3 Regiones con 21 sucursales en 7 Estados (Puebla, Oaxaca, Morelos, Guerrero, Tlaxcala, Hidalgo y Veracruz). Seguimiento diario a los KPI's comerciales, gestión de las sucursales con seguimiento al alcance de metas de venta por producto y por canal.

Resultados: En 2017 en la zona más afectada por el sismo del 19 de septiembre, mantuvimos un crecimiento anual del 4% en el producto más importante de la compañía; además pudimos estabilizar las sucursales de

CDMX bajando la cartera vencida en 10%, eliminamos créditos fraudulentos evitando pérdidas por 0.8 MDP en 2017. En el 1er semestre de 2018 mantuvimos la colocación necesaria para cumplir con el 103% del presupuesto y que la cartera total de la División creciera en 4%.

A finales de 2015 aportamos fortalecimiento a una Dirección Regional a través de ceder un estado con 4 sucursales. En 2016 Cedió 3 estados con 6 sucursales para fortalecer a otra Dirección Regional y tomé las 2 sucursales más grandes de CDMX con serios problemas de clima laboral y calidad de cartera.

Diseñamos e implementamos estrategias comerciales por segmento y producto, mismas que permitieron alcanzar un crecimiento en el promedio de facturación por sucursal de 9% en el 2013, 12% en el 2014 y 18% en 2015, además de elevar la facturación total anual en 36% en 2013, 50% en 2014 y 121% en 2015, año en el que las estrategias se centraron en aprovechar las modificaciones en las políticas de crédito.

2012 – 2013. Gerente Regional.

Grupo Corporativo OFEM (Crédito Maestro).



CRÉDITO MAESTRO

Responsabilidades: A cargo de 3 Gerencias Estatales con 12 sucursales. Gestión diaria de la operación en sucursales, supervisando las rutas de venta de los asesores, revisión y seguimiento de la planeación operativa de los Gerentes, feedback y capacitación a los Gerentes y asesores.

Resultados: Impulsé al equipo gerencial y mejoré el clima laboral, principalmente en la plantilla de la Sucursal Oaxaca donde solucioné un conflicto entre promotores que me ayudó a recuperar la productividad de la zona. Como producto de la mejora en clima laboral y el seguimiento al desempeño del equipo recuperamos el nivel de colocación en Oaxaca y Puebla mejorando en 20% el desempeño de las campañas de refinanciamiento y recompra anticipada. Logré incrementar la colocación de IMSS alcanzando el 2º lugar nacional en la campaña del último semestre de 2012.

2008 – 2012. Coordinador general de crédito.

Siempre Creciendo SA DE CV SOFOM ENR.



Responsabilidades: A cargo de 50 Analistas de Crédito, con capacitación y formación en análisis de crédito para la revisión, autorización y formalización de créditos, supervisión operativa de sucursales para detectar y corregir desviaciones a políticas y proceso de crédito. Además, capacitación operativa a personal de sucursales nuevas (Gerentes, Especialistas de Crédito y Administradoras). Adicionalmente colaboré en la actualización de manuales y políticas. Desarrollé el producto crédito comunal y operé la expansión de este con apertura de 30 sucursales en 2 años, en este tiempo el producto creció hasta tener 90% de la participación de la cartera de la empresa.

Otras posiciones ocupadas:

2007 – 2008. Gerente Regional Puebla. Siempre Creciendo SA DE CV SOFOM ENR. 2004 – 2007. Gerente Regional. Banco Compartamos SA DE CV IBM. 2002 – 2004. Gerente De Sucursal. Banco Compartamos SA DE CV IBM. 2001 – 2002. Asesor De Crédito. Banco Compartamos SA DE CV IBM. 1999 – 2001. Coordinador De Servicios. Caja Popular Mexicana SAP.

Cursos Recibidos en Banco Compartamos SA de CV IBM:

2005. Taller de Liderazgo Compartamos. 2003. Taller de Desarrollo dirigido. 2003. Taller planeación estratégica. 2001. Taller Análisis de Crédito.

Cursos Impartidos.

2009 – 2012. Análisis de Determinación de ventas por estacionalidad, cálculo e interpretación de indicadores financieros y análisis de Reporte de Círculo y Buró de Crédito. Banco Compartamos.
2006. Curso de Inducción Compartamos para Asesores y Promotores. Banco Compartamos.
2004 – 2006. Taller de servicio al cliente. Banco Compartamos.
2006 – 2012. Taller de Coaching. Compartamos y Creciendo.
2009. Sensibilización sobre uso de productos de crédito. Banco Compartamos.
2005 – 2018. Habilidades gerenciales y Liderazgo. Compartamos, Siempre Creciendo y Dimex.

Aptitudes y habilidades: Dirección comercial. Proyectos de expansión. Portafolio de productos. Manejo de equipos de alto desempeño. Liderazgo y resolución de conflictos. Destreza analítica. Seguimiento de procesos.