



## 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](mailto: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.