



# José Concepción Álvarez Hernández

81 1841 9814

Monterrey, Nuevo León

josealvarezhdz@gmail.com

<https://linkedin.com/in/jose-alvarez-h->



## COMPETENCIAS

---

Ejecución Exitosa de Proyectos en Áreas Operativas y de Ventas, Destacándome en la Implementación Eficiente. Experto en el Diseño de Estrategias Comerciales, con Especialización en la Creación de Nuevos Canales de Venta para Ampliar la Presencia en el Mercado. Habilidad Probada en la Negociación y Gestión Efectiva de Cuentas Diversas, Incluyendo Retail, Grandes Cuentas, Distribuidores, E-Commerce.

## FORMACIÓN ACADÉMICA

---

2016. Diplomado en Marketing Estratégico. ITESM.

2012. Maestría en Administración. Universidad Interamericana Para El Desarrollo.

1994. Licenciatura en Administración. Instituto tecnológico de Nuevo Laredo.

**Software:** Office. **Idiomas:** Español- Inglés.

## PERFIL

---

Soy un profesional altamente organizado, disciplinado y centrado. Mi liderazgo se destaca por la capacidad para motivar y gestionar equipos de manera efectiva, colaborando con ellos para alcanzar objetivos conjuntos. Mi adaptabilidad en entornos de alta presión refleja mi habilidad para tomar decisiones informadas. Disfruto fomentando el desarrollo personal y profesional de las personas, inspirándolas a tomar decisiones que contribuyan a su crecimiento integral.

## EXPERIENCIA

---

### **2023. Consultor Comercial.**

**Capital Móvil | Monterrey, NLE.**

#### **Responsabilidades:**

Orientar y acompañar a la empresa en todo el proceso de venta hasta la fidelización, ayudándoles a mejorar su estrategia comercial, a reformar sus operaciones y a solucionar problemas para aumentar la rentabilidad y eficacia de sus productos y servicios. Establecimiento y seguimiento de kpi comerciales. Creación y desarrollo de procesos comerciales y operativos. Apoyo en reclutamiento y selección de las áreas comerciales.

#### **Resultados:**

Crecimiento de las ventas en un 15% vs año anterior, 2023 vs 2022. Apertura de la primera sucursal. Foránea con procesos y kpi establecidos. Creación e impulso de las nuevas líneas de negocio (training center y servicio técnico).

### **2022 - 2023. Director Regional de Ventas.**

**Grupo Salinas | Monterrey, NLE.**

#### **Responsabilidades:**

Elaboración, control y cumplimiento del presupuesto de ventas mensual y anual. Planificación de objetivos de ventas y de campañas comerciales. Distribución del trabajo por región o tipo y asignación de objetivos a los agentes comerciales. Contratación y formación de personal de ventas y representantes técnicos comerciales.

**Resultados:**

Creamos la estructura regional de mandos medios en un lapso de 3 meses en 2022. Logramos un crecimiento de la venta anual en pesos de 5% vs 2021. Disminuimos de la rotación de promovendedores de 30% a 5% vs 2021. Incrementamos la participación de la venta a crédito de 25% a 35%.

**2019 - 2022. Gerente Nacional de Ventas.  
Industrias Plásticas NYC, Monterrey, NLE.**

**Responsabilidades:**

Dirección y supervisión de las personas a cargo (Ejecutivos de Venta, Staff y Áreas Operativas. Captación de nuevos clientes e incremento de las ventas en todos los canales de comercialización y distribución. Elaboración de presupuestos de ventas, esquemas de comisiones y establecimiento de KPI comerciales.

**Resultados:**

Incrementamos la facturación anual en 17% vs 2021, durante pandemia mantuvimos el crecimiento en venta y facturación. Creamos y desarrollamos los procesos comerciales y descripciones de puestos en la estructura comercial. Incrementamos la cartera con nuevos clientes en 35% durante la gestión en 3 años.

**2001 - 2018. Subdirector Comercial.  
Telefónica Movistar | Monterrey, NLE.**

**Responsabilidades:**

Diseñar e implementar estrategias comerciales para el logro de los objetivos anuales de venta. Líder formador de Gerentes, Supervisores y Promovendedores. Gestión operativa con cadenas comerciales, distribuidores y centros de atención a clientes.

**Resultados:**

Obtuvimos un crecimiento del share del 25% vs la competencia durante 2016. Incrementamos las ventas en el sector retail de 5% en un periodo del 2012 al 2017. Disminuimos la rotación de la promotoría en 50% pasando de 80% a 30%. Del 2001 al 2016 incrementamos la cartera de clientes en un promedio del 15% consecutivamente.

## CURSOS SOBRESALIENTES

---

2020. Diplomado Import/Export. Grupo Logística y Aduanas.

2018. Inglés EC English. Language Centre.

2013. Habilidades Gerenciales. Universidad Anahuac.

## HABILIDADES

---

Ventas y Negociación

Atención al Cliente

Conocimiento del Producto

Gestión de Inventario

Liderazgo

Planificación y Organización

Análisis de Mercado

Habilidades de Comunicación

Orientación a Resultados

Resolución de Problemas

Desarrollo de Estrategias Comerciales

Creación de Nuevos Canales de Venta

Gestión de Retail

Manejo de Grandes Cuentas

Gestión de Distribuidores

E-commerce

Implementación de Proyectos

Diseño de Estrategias Comerciales

Desarrollo de Nuevos Productos

Negociación con Fabricantes