



**Sub-Director de Administración y Finanzas | CFO |
Director Comercial | FP&A | Power BI Real Estate |
Desarrollo de Nuevos Negocios | Retail | Consultoría**

Jorge Armida Gutiérrez Sola

PERFIL

Profesional en Administración, Finanzas y Comercialización con más de 18 años de experiencia enfocado en la gestión de proyectos, optimización de recursos y negociaciones estratégicas. Experto en análisis financiero, manejo de marca y desarrollo de nuevas oportunidades de negocio. He liderado proyectos con resultados sobresalientes, como el aumento del 30% en ventas, logrando con éxito negociaciones nacionales e internacionales, enfocado en la creación de ventajas competitivas y maximizar los resultados empresariales.

OBJETIVO

Ocupar una posición de liderazgo estratégico en las áreas de administración o finanzas, donde pueda aplicar mi experiencia en la gestión eficiente de proyectos, análisis de rentabilidad y negociaciones con instituciones financieras, proveedores, clientes y socios. Mi enfoque está en eficientar el uso de los recursos, impulsando la toma de decisiones estratégicas para garantizar el crecimiento sostenible de la empresa.

EXPERIENCIA LABORAL

2016 / 2024. Proarquitectura
Sub-Director de administración y finanzas, México.

Responsabilidades: Lideré la creación, implementación y supervisión del área administrativa y financiera, optimizando procesos para incrementar la eficiencia operativa. Implementé estrategias de crecimiento, enfocadas en el aumento de ventas y la reducción de costos operativos. Gestioné con éxito la obtención de créditos para desarrollos inmobiliarios de uso mixto, y diseñé e implementé planes estratégicos para el desarrollo de nuevos negocios. Coordiné la comunicación y negociación con socios capitalistas, proveedores y bancos, garantizando el seguimiento y control de los proyectos mediante la utilización de sistemas como WBS (Work Breakdown Structure) y ERP.

Resultados:

- Aseguré la estabilidad financiera mediante la correcta administración del flujo de efectivo y presupuestos, manteniendo la capacidad de inversión de la empresa.
- Gestioné créditos por más de \$5,000 millones de pesos para el desarrollo de proyectos de usos mixtos.
- Desarrollé estrategias que aseguraron la disponibilidad de \$500 millones de pesos en capital para nuevos negocios.
- Aumenté la generación de leads en un 15% mediante la creación de una estrategia efectiva de manejo de marca.

+52 55 2569 8891

armida.jorge@gmail.com

in/jorgearmidagutierrezsola/

CDMX, México.

EDUCACIÓN

Master of Business Administration
(MBA)

Hult International Business School –
Boston, EUA | 2011 – 2012

Licenciatura en Administración y
Mercadotecnia

Universidad Panamericana – Ciudad
de México, México | 2004 – 2008

COMPETENCIAS

Gestión Financiera y Presupuestaria
Análisis Financiero y FP&A
Liderazgo y Gestión de Equipos
Manejo de Instituciones Financieras
Desarrollo y Gestión de Proyectos
Optimización de Recursos
Planificación Estratégica
Control y Análisis de Costos
Toma de Decisiones Estratégicas
Gestión de Clientes y Proveedores

IDIOMAS

Español- Nativo
Inglés – C1 (avanzado)

SOFTWARE

Power BI
Excel Avanzado
Inteligencia Artificial
Análisis de Datos

ERPs y CRMs

Salesforce
Neodata
Enkontrol

**2013 / 2016. Ingenieros y Consultores Asociados
Consultor Senior, México.**

Responsabilidades: Como Consultor Senior, desarrollé y gestioné nuevas oportunidades de negocio para empresas en los sectores de vivienda, retail, restaurantero y médico. Fui designado como agente estratégico en casos legales clave, incluyendo la demanda Barbie vs. Bratz (Mattel vs. MGAE), donde brindé asesoría especializada en mercadotecnia y estrategia comercial. Elaboré presupuestos financieros y comerciales para proyectos de usos mixtos, implementé estrategias de adquisición (M&A), creación de holdings e implementación de programas de lealtad para incrementar la demanda y tráfico a tiendas de distintos sectores.

Resultados:

- Incrementé los ingresos en un 10% mediante la capacitación y desarrollo de estrategias de ventas para Gerentes y Staff de tienda.
- Aumenté el número de followers en redes sociales en un 35%, generando contenido atractivo para varias marcas.
- Identifiqué y analicé oportunidades de negocio, desarrollando estrategias de adquisición que resultaron en la consolidación de marcas.

**2006 / 2011. Grupo de Administración y Promoción Inmobiliaria
Gerente Comercial (2008 – 2011), México.**

Supervisé las ventas y operaciones comerciales de diversos negocios, liderando un equipo de 25 asesores de ventas.

Resultados:

- Introduje garantías en campañas de comercialización, incrementando la visibilidad y logrando un aumento de ventas del 30%.
- Mejoré la tasa interna de retorno (TIR) de cada complejo en un 15% mediante análisis y optimización de ventas.
- Gestioné el presupuesto de ventas para cada complejo con un valor superior a \$50 millones de pesos.
- Presenté informes de ventas al Consejo, liderando además la gestión de publicidad y promoción.
- Identifiqué y evalué adquisiciones de terrenos para nuevos desarrollos inmobiliarios.

Jefe de Ventas (2006 – 2008), México.

Mejoré la fuerza de ventas y desarrollé estrategias comerciales para aumentar la participación de mercado.

Resultados:

- Reorganicé los planes de comisiones e implementé incentivos, incrementando las ventas en un 10%.
- Reduje las cancelaciones en un 20% al examinar y mejorar los contratos de venta.
- Seleccioné y capacité a asesores de ventas para diferentes desarrollos inmobiliarios, asegurando un equipo de ventas eficiente.