

CURRICULUM VITAE



I. DATOS PERSONALES.

Nombre: Iván Alejandro Bravo Reza
Fecha de Nac.: 
Dirección: 
Tel. Móvil: 
Email: 

II. NIVEL DE ESTUDIOS.

Licenciatura: Administración área Mercadotecnia.
ITESO 1994-1998.
Inglés: Berlitz. TOEIC 815 puntos. TOEFL 500 puntos.

III. CURSOS ESPECIALES.

- **Paccar Inc. / Kenworth Mexicana.**
 - Ventas Motor Paccar MX-13
 - MBA Balance Scorecard.
 - Situational Leadership.
 - Sarbanes-Oxley law.
 - Orientación para supervisores-compliance.
 - Capacitación ISO 14001.
 - Administración de Inventarios.
 - Ventas enfocadas al cliente.
 - Negociación y cierre de ventas.
 - Sistemas de aire acondicionado.
 - Ética en los negocios.
- **Cummins.**
 - Aplicaciones de motores diesel.
- **Karrass**
 - Negociación Efectiva 2012.

IV. EXPERIENCIA LABORAL.

OZ HINO CAMIONES

Giro: Automotriz, venta de Camiones de Carga, Tractocamiones y Autobuses

Puesto: Gerente General

Fecha de entrada: Ago-2017

Fecha de Salida: Trabajo Actual

Planeación y coordinación de construcción de nueva agencia en Guadalajara para distribución de camiones, contratación y formación de equipo de trabajo de todas las áreas del negocio. Negociaciones con planta Hino México, clientes retail y flotillas. Establecimiento de presupuestos, capacitación de personal y negociaciones con proveedores. Integración de propuestas para licitaciones de gobierno local y estatal. Gestión con dependencias gubernamentales para cumplimiento de normas locales y federales. Administración de todos los recursos de la empresa y presentaciones ejecutivas ante Consejo de Administración.

EURO ALEMANA CAMIONES

Giro: Automotriz, venta de Camiones de Carga, Tractocamiones y Autobuses

Puesto: Gerente General

Fecha de entrada: Abril-2016

Fecha de Salida: Jul-2017

Dirigir a las gerencias de ventas, servicio, refacciones, administración y mercadotecnia hacia el logro de objetivos de ventas de camiones de carga, tracto camiones y autobuses de la marca Volkswagen MAN, asimismo incrementar la penetración de ventas de vehículos comerciales de la marca VW. Relación y negociaciones con directivos de las plantas, negociación con empresas flotilleras, proveedores y administración de personal a mi cargo. Generar estrategias por departamento para maximizar utilidades. Manejo de personal 50 colaboradores.

BMW AUTOKAM GERMANIA

Giro: Automotriz, venta de automóviles marca BMW.

Puesto: Gerente Comercial.

Fecha de entrada: Ago-2015

Fecha de Salida: Ene-2016

Dirección de ventas de unidades nuevas, planeación de inventarios, relación con planta y corporativo de la marca. Supervisión de vendedores y área de mercadotecnia y administración de ventas. Establecimiento de objetivos, estrategia de market share y mezcla de producto, capacitación a vendedores, atención a clientes vip.

GRUPO VAMSA NISSAN

Giro: Automotriz, venta de automóviles marca Nissan.

Puesto: Gerente Corporativo de Ventas a Flotillas

Fecha de entrada: Abr - 2015

Fecha Salida: Ago-2015 (propuesta BMW).

Negociación y venta de unidades nuevas a flotillas a nivel regional y nacional, supervisión de equipo de ventas, mercadotecnia y servicio, establecimiento de objetivos de penetración de mercado, capacitación a vendedores, atención a cuentas clave.

KENWORTH MEXICANA, S.A. DE C.V.

Giro: Automotriz, Fabricación y venta de camiones de servicio pesado, servicio a clientes y distribución de refacciones.

Puesto: Gerente Regional de Ventas

Fecha de entrada: Jul - 2003

Fecha de salida: Sep-2014

Impulso a ventas de tractocamiones, camiones medianos, ligeros y de construcción. Supervisión de concesionarios, capacitación a gerentes y vendedores. Administración de niveles de inventario y mezcla de configuraciones. Negociación con clientes usuarios de auto transporte a todos los niveles.

Previamente Gerente de Flotas may 2013 a abril 2014. Atención a clientes corporativos a nivel regional y nacional. Asesoría en configuración de unidades para carga pesada, postventa, planes de servicio y esquemas de financiamiento. Esquema de atención integral a los principales clientes de la marca. Maximizar rentabilidad en ventas de volumen, aumentar penetración en el mercado y generación de lealtad hacia la marca.

Previamente Gerente Regional de Ventas de Camiones Medianos abr 2008 - may 2013, líder del proyecto de ventas a cuentas clave en zona Occidente-Pacífico. Dirección y capacitación a gerentes de ventas y vendedores. Negociaciones enfocadas a clientes clave. Trabajo con proveedores nacionales y extranjeros. Estudios de mercado y potencial para apertura de nuevos puntos de venta. Experiencia en atención a gobiernos municipales y estatales a través de licitaciones. Proyectos de ventas de producto para Centroamérica. Establecimiento de objetivos sobre market share. Presentación de resultados en corporativo U.S.A. reportando en México a dirección nacional de ventas de camiones. Actual líder de proyecto nacional de ventas de unidades con equipo aliado instalado. Supervisión y asesoría a la red de distribuidores en inversiones y plan piso, estructura organizacional, imagen corporativa, compensación a personal comercial, organización de eventos y capacitación.

Previamente Gerente Regional de Ventas de Refacciones. Record de ventas de 2004 a 2007. Reconocimiento a mejor gerente regional en desempeño 2006 y 2007. Desarrollo de gerentes y vendedores en área de refacciones y servicio, administración de inventarios, apertura de tiendas y atención a clientes clave.

VOLVO BIL GUADALAJARA (Estocolmo Motors)

Giro: Comercialización de automóviles de lujo, servicio a clientes y venta de refacciones.

Puesto: Consultor de Marca Cuentas Clave.

Fecha de entrada: Feb - 2002

Fecha de salida: Jul - 2003 Motivo de salida invitación de Kenworth Mexicana.

Ventas corporativas, presentación de ventas a grupos vip, organización de eventos para promover producto y posicionar marca. Capacitación de producto para asesores de ventas. Comparativos y pruebas de producto contra la competencia.

TRABAJOS ANTERIORES A 2002:

RABAGO Y ZERMEÑO PUBLICISTAS. Ejecutivo de cuentas clave agencia de publicidad.

SERVICIOS AXTEL, S.A. DE C.V.. Analista Sr. De Mkt negocios Telefónica Axtel.

SERVICIOS EJECUTIVOS SORIANA. Subgerente de Publicidad Autoservicios Soriana.