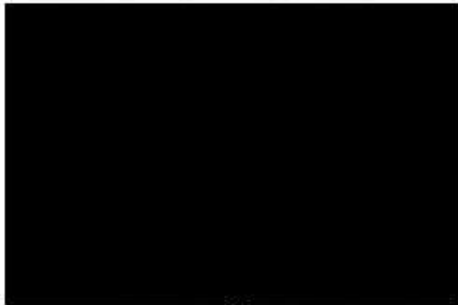


CURRICULUM VITAE



L. C. P. Luis Felipe de Jesús Saldade Jiménez



CURSOS Y SEMINARIOS

El vendedor profesional (marinela de occidente)
El vendedor profesional(Santiago Jaimez)
Servicio al cliente (santiago Jaimez)
El manejador profesional (marinela de occidente)
Calidad total en el servicio(Ford Company de Mexico
Procuracion de Fondos (IJAS)
Transparencia y politicas publicas(IJAS)
Avisos de Privacidad y proteccion de Datos(IJAS)

PREPARACION ACADEMICA

Primaria 1978-1983 Colegio Anahuac Revolucion
Secundaria 1983-1986 Colegio Anahuac Revolucion
Preparatoria 1990-1993 Colegio Anahuac Revolucion
Profesional 1993-1998 Centro Universitario Torres Andrade (trunca)LCP

EXPERIENCIA LABORAL

MARINELA DE OCCIDENTE (97-2000)

Me contratan como promotor de tiendas de autoservicio y conveniencia, esto era dar servicio a todas las marcas del grupo bimbo en ese momento, rotación del producto, presentación, surtido, posicionamiento en enaquel, exhibiciones, limpieza y pedidos.

Al año de estar en este puesto me llaman de rh para ver si podía cubrir al gerente de ventas institucionales ya que estaba apunto de terminar la licenciatura y se podía cumplir con las funciones que requería el puesto, atención de clientes con maquilas especiales DIF, ETN, Mexicana de aviación etc. Desde la toma de pedido hasta la programación con producción, y finalmente entrega con las envolturas requeridas.

Duración en este puesto 4 meses, me envían a preparación para ejecutivo cuenta clave un puesto que no existía en marinela pero que se necesitaba desarrollar, empiezo a conocer el canal de detalle, de tiendas de conveniencia, mayoreo, tiendas de gobierno IMSS e ISSSTE hasta llegar al autoservicio. Comienzo con el proyecto de meter al mercado de autoservicios la presentación de galletas marinela en cajas, coordinando 14 tiendas de autoservicio promotores, demostradoras, eventos, pedidos, espacios nuevos y adicionales, ofertas. Salgo del proyecto porque nunca se libera el proyecto no se definían si lo iban a llevar a cabo y quedamos como en el imbo flotando decidimos buscar nuevos retos.

CALCETINES CIBOLAIN Y PERIQUITA(2000-2002)

Me contratan como gerente de tiendas de autoservicio y departamentales, coordinando 3 estados, Jalisco, Nayarit y Colima. Atendiendo las cadenas de Walmart, Gigante, COMEX, Liverpool, Sears y Suburbia.

Pedidos, servicio, eventos especiales, promotoria, planogramas.....negociaciones para ofertas, código de colores. Catalogar productos. Eran las principales funciones de este puesto. Solo que me toca entrar en la ultima etapa de la empresa, estaba en numero rojos sus ventas al mayoreo, se descuido y con la llegada de los chinos los terminaron y con el soporte que era el canal de autoservicios no alcanzo par rescatar la empresa y hasta que nos liquidaron y cerro definitivo la empresa.

SUPER COMERCIAL GONZALEZ(2002-2004)

Me invitan a un proyecto nuevo, el cual conciste que en 6 meses se monte un centro de distribución para productos de importacion, dirigidos al canal de autoservicio, conveniencia y mayoreo.

Esto fue desde planeación, empenzar en cero, generar los clientes, catalogar los productos en diferentes cadenas, me toca hacerlo con farmacias Guadalajara y gigante. Se lograr Montar la bodega aqui en Guadalajara se catalogan productos en walmart, gigante.comex, farmacias Guadalajara, chedrahui.

Atendemos Jalisco, Nayarit, Colima, Michoacan, Aguascalientes, Guanajuato, sonora, Sinaloa, baja california y parte del centro Salamanca, Celaya, Queretaro, Michoacan.

Se manejaba la facturación, cobranza, bodega, personal, prom-vendedores, demostradoras, eventos, entrega de pedidos en CEDIS.

Nos toca ANTAD y coordinar las visitas de las diferentes marcas que manejábamos, llega un momento en que tiene un hueco la empresa ya que su crecimiento fua mal planeado y cierran 3 centros de distribución al mismo tiempo Chiapas, Mexico y Jalisco es en ese inter que bricamos a la siguiente empresa.

SNACK XP (2004- 2010)

Me confían una empresa Americana, prácticamente su marca para desarrollarla en Mexico, el fuerte de la empresa es maquilar marcas propias, en ese momento Great Value la marca propia de Walmart era nuestra bandera de despegue, maquilábamos una línea similar a sabritas pero con la marca de la casa. Le hicimos su marca a Waldos, gigante y comex. Se les daba todo el servicio a nivel nacional. Después se fueron desarrollando diferentes productos teníamos en congelados, abarrotes, médicos etc.

Estuve trabajando todos estos años estilo americano la casa era la oficina, las tiendas la practica en campo y haciendo funciones de cuenta clave o representando a la empresa con las diferentes cadenas. Después entramos en el canal de conveniencia desarrollando productos con marca paropia.

Llevaba la responsabilidad de la zona, basado esto en estadísticas ya que estaba en san diego la oficina, promotoria, demostradoras, nominas y todo lo administrativo.

Se termina este periodo con la reseccion económica de E.U. ya que la empresa trabajaba 100 % estilo americano y no pude en términos económicos aguantar esta manera que ellos por el momento podían ofrecer y terminamos con la relación.

Jefe Inmediato [REDACTED]

MISIONEROS DE GUADALUPE A.R. (MAYO2011-ABRIL2012)

Me encuentro como coordinador foráneo, todo el sur de Jalisco, Colima, y costa sur del estado de Jalisco, tengo a cargo 14 personas, las cuales tengo que andar auditando, sus entradas de dinero, depósitos, cobranza, hacerle el corte mensual de lo recaudado, capacitación y tengo funciones de RH ya que manejamos contrataciones, aplicación de exámenes para reclutamiento, y finiquitar relaciones laborales.

Estoy buscando nuevas expectativas ya que creo que mi experiencia laboral está centrada en otra área y quisiera retomar lo que venía haciendo, además que quiero buscar un mejor futuro para mis hijos y mi familia, por lo que estoy dispuesto a buscar nuevas oportunidades.

Jefe Inmediato [REDACTED]

INSTITUTO FLORENCIO VILLASEÑOR GARCIA A.C. (MARZO 2013- JUNIO2017)

ME ENCUENTRO COMO DIRECTOR GENERAL DE ESTE ASILO, HACIENDOME RESPONSABLE DE UN PROMEDIO DE 25 ANCIANITOS, 10 TRABAJADORES, EL AREA ADMINISTRATIVA(PRESUPUESTOS, BANCOS, PAGOS, COBRANZA ETC) LO OPERATIVO DEL ASILO, VINCULACION CON UNIVERSIDADES PARA SERVICIO SOCIAL, PROGRAMAS DE REHABILITACION Y TERAPIA FISICA PARA LOS ANCIANOS, ATENDER TODO LO RELACIONADO CON GOBIERNO (PROCURARURIA SOCIAL, SALUBRIDAD, DIF, IJAS, PROTECCION CIVIL, BOMBEROS, SEDESOL ETC) Y LO MAS IMPORTANTE ATENCION AL CLIENTE Y SERVICIOS.

COMO PARTE DEL PROGRAMA ENLACES DE IJAS, ESTUVIMOS COMO REPRESENTANTE DE LOS ASILOS A NIVEL ESTADO, PARTICIPANDO EN UNA DIVERSIDAD DE CURSOS, PONENCIAS, SEMINARIOS ETC. RELACIONADO CON EL AREA GEDIATRICA Y PARTICIPANDO DIRECTAMENTE EN LAS ACTIVIDADES COMO ACTIVACIONES FISICAS,VISITAS A ASILOS, ORIENTACION PARA TRAMITES EN DIFERENTES DEPENDENCIAS, COMO PROCURARURIA SOCIAL, IJAS, DIF. ASI COMO COORDINAR EVENTOS CULTURALES, DEPORTIVOS Y VISITAS A DIFERENTES INSTITUCIONES EN EL ESTADO.

JUNIO 2018 A LA FECHA

ACTUALMENTE ME DESEMPEÑO COMO PRESIDENTE Y DIRECTOR DE LAS CASA DE DESCANSO NUESTRA SRA. DE ZAPOPAN A.C. LA CUAL ESTAMOS EN PROCESO DE CERTIFICARNOS COMO A.C.

ME ENCARGO DE LA PARTE DIRECTIVA, ADMINISTRATIVA Y OPERATIVA DE LA MISMA. ASI COMO DE LOS TRAMITES ANTE LAS DIFERENTES INSTITUCIONES CIVILES Y DE GOBIERNO. TENEMOS OPERANDO DE SEP/18 A LA FECHA ATENDIENDO UN PROMEDIO DE 14 PERSONAS DE LA TERCERA EDAD CON ALOJAMIENTO, ALIMENTACION, SERVICIOS MEDICOS Y RECREATIVOS LOS CUALES SIGUEN FUNCIONANDO.