

000011



Mario Gómez Valdés
Mexico,
Casado
A.lliott
(33)36
014333
Hotmail
Twitter

Formación Académica

Licenciado en Derecho, Universidad Autónoma de Guadalajara, 1989 - 1994.
Preparatoria y Secundaria varonil, Universidad Autónoma de Guadalajara.
Kinder y Primaria, Williams School, México DF.

Cursos y Seminarios

Cursos de oratoria en CDE del PRI Jalisco 1986-1987
Seminario, Derecho Mexicano Corporativo I ante T.L.C., UAG, Noviembre 1991.
Seminario, Derecho Mexicano Corporativo II ante T.L.C., UAG, Marzo 1992.
Seminario, Derecho Mexicano Corporativo III ante T.L.C., UAG, Noviembre 1993.
Seminario, Derecho Mexicano Corporativo IV ante T.L.C., UAG, Enero 1994.
Seminario en derecho registral UAG, 1989-1992.
Derecho Civil, UAG, 22 de Octubre al 2 de Noviembre 1990.
Curso, Derecho Civil, UAG, 19 de Octubre al 5 de Noviembre 1990.
Cursos y seminarios en Derecho Ecológico UAG, 1989 al 1994.
Estudios en Ciencias Políticas UAG, I, II, III. 1981-1984.
Instructor jurídico en seguros vida-danos-Área Internacional-Afores por
Zúrich México.
Cursos de capacitación Ventas y mejora continua por Zúrich México, DF. 1996.
Seminarios Derecho Corporativo UAG, I,II,II IV y V 1994 al 1997.
Seminario Derecho Registral UAG, 1994.
Master en importación y exportación para EUA y Europa.
Curso y practicas Notariales, Notaria 64 1990-2009 Guadalajara, Jal.
Curso en Business Intelligence, Phoenix, Az. (English spoken)
Seminarios FEGDA.- Formación Estratégica Gerencial en Distribución
Automotriz por TEC DE MONTERREY.
Conocimientos en NTIC.- Nuevas Tecnologías de la Información y
Comunicación.
Conocimientos de administración en ciencias políticas en el ámbito de la
Inteligencia política.
Curso en la coordinación de proyectos, con especial en el diseño de políticas
de trabajo en equipo como la mejor herramienta para lograr resultados de
calidad.

000010

Historia Profesional

H. Ayuntamiento de Guadalajara, Jurídico Consultivo 20 de Dic. 2012 al 20 de Marzo del 2013.

Asesor jurídico en derecho registral, derecho corporativo. Notaria 64, Lic. Sergio López Rivera Notario titular 1994 a la fecha. Guadalajara, Jal.

Asesor jurídico en asuntos migratorios, estrategias comerciales internacionales y posicionamiento de marcas y contratos en el Despacho jurídico Lic. Javier Campos Ochoa. 1991 a la fecha. Guadalajara, Jal.

Don Camarón LLC, DBA MG AUTO DETAIL, Tucson, Az., 2006 - 31 Mayo 2011.
Gerente General como representante legal, de una empresa multinacional especializada en ofrecer asesoría legal y de negocios en la industria automotriz a las unidades de negocio y servicio integral financiero automotriz a 11 agencias multinacionales de autos nuevos, 16 lotes de autos usados y diversos clientes particulares, logrando convenios comerciales de exclusiva con ORIELLY CHEVROLET Co. y GROUP CHAPMAN Co. (concesionarios de autos nuevos más importantes de mayor venta y satisfacción al cliente) en la ciudad de Tucson, Az., por mencionar algunos ORIELLY CHEVROLET, TUCSON DODGE, DEBART TOYOTA, TUCSON SUBARU, WILD CAT MITSUBISHI, VW CHAPMAN, HONDA CHAPMAN, AUDI CHAPMAN, ACURA CHAPMAN, SATURN, por más de 9 años de asesoría legal comercial y financiera, el cual se destaca elaboración y conducción de contratos, seguimiento de ventas semanales, mensuales generadas por el área de ventas, establecer dinámicas de orientación, motivación a la fuerza de ventas, diseño de cursos inductivos para su mejor desempeño, elaboración e implementación de planes mercadológicos, creación y manejo de base de datos, contratos, convenios, alianzas con análisis económico de resultados, canales de distribución, página web, marketing en los diferentes nichos de mercado, targeting, administración del desempeño en recursos humanos.
Siempre alcanzando los mejores niveles y/o estándares de calidad de satisfacción al cliente de clase mundial (world class service), a todas las compañías multinacionales (de acuerdo a sus manuales y normas de calidad de CS). Compra - venta de autos en subastas y clientes diversos así como también dirigir la logística de importación de autos para su venta a la ciudad de Guadalajara, Jalisco.
Siempre orientado por el gusto a la comercialización, administración, servicios financieros y posicionamiento de marca, con especialidad en comercialización automotriz.

Don Camarón LLC, DBA CLEAN FAST Dry Cleaning & Laundry, Tucson, Az., 2006 - 31 Mayo 2011.

Gerente General y representante legal, Empresa que ofrece un servicio integral de tintorería, lavandería, reparación de calzado y ropa, servicio de limpieza de tapetes persa, servicio a domicilio, servicio de atención personalizada logrando convenios de servicio a la Universidad de Arizona, grandes compañías de renta de smoking y clientes diversos.

000009

Don Camarón LLC, DBA NONIE RESTAURANT, Tucson, Az.2005- 2006.

Representante legal y asesor administrativo de un restaurant especializado en comida tipo CAJUN, de cinco estrellas, ofreciendo calidad y servicio a los comensales, logrando un posicionamiento en el mercado restaurantero, obteniendo certificaciones de calidad, limpieza y manejo de alimentos por el departamento de salud, enfocado en la promoción de nuevos clientes a través de diferentes medios de publicidad y nichos de mercado, de tal forma que uno de los clientes regulares adquirieron el restaurant.

CORPORATIVO ACUICOLA ALIMENTICIO S.A. de C.V. en Cd. Obregón, Sonora, 1999 - 2005.

Apoderado General y Asesor jurídico, en administración jurídica integral, Convenios-Financiamiento-Arrendamientos-Contratos-Fusiones-Importacion-Exportacion y Comodatos entre otras ramas. Para la industria de la acuicultura. Comercialización de alimento para camarón, venta de larva, engorda de camarón, empaque y selección de camarón, comercialización de camarón para México, exportación de camarón a USA y España (Ocean Garden y Ledex) compra-venta de sardina, anchoveta y calamar bajo convenios internacionales con Chile, logrando el posicionamiento de la marca a nivel internacional.

ZURICH MEXICO, Guadalajara, Jalisco., 1998-1999.

Abogado especializado en área, seguros vida, seguros GMM, seguros daños, área internacional y afores. Logrando un crecimiento integral en cada área al cumplir las metas establecidas por la compañía, obteniendo un desarrollo internacional obtenidos por los diferentes cursos y seminarios impartidos por el área internacional del Grupo Zurich para Latino América.

GRUPO INDUSTRIAL EURO DE MEXICO, Guadalajara, Jalisco., 1994-1996.

Socio y director de planta encargado área jurídico en el proceso y compra de materia prima y contratos de comercialización, venta de sandalia casual fina y entre fina, teniendo una producción de 16,000 pares semanales de sandalia para dama, creando una cartera de clientes a nivel nacional, logrando posicionar la marca en el mercado nacional, siendo atractivo la productividad para vender mi participación a un socio de la compañía.