

LAE. Lucía García Moses

- OBJETIVO:** Coordinar el proceso de desarrollo de capital humano a fin de fortalecer el desempeño del personal así como las acciones relacionadas con el cumplimiento de obligaciones de la entidad en su carácter de patrón; coordinar las acciones relacionadas con el suministro de bienes y servicios, así como del control de los activos para asegurar la operación de las áreas de la entidad; implementar los programas institucionales en materia de transparencia, rendición de cuentas, combate a la corrupción, racionalidad y ahorro en la entidad
- PUESTO:** SUBGERENTE DE ADMINISTRACIÓN
Octubre 2010 – a la fecha. A P I Progreso, S. A. de C. V. Progreso, Yuc.
Elaborar y mantener actualizadas las herramientas administrativas a fin de contribuir a la eficacia de la operatividad de la entidad; proponer las políticas y lineamientos internos en materia de servicios personales con el fin de favorecer el clima laboral; supervisar el cumplimiento de los programas de capacitación y desarrollo del capital humano para contribuir al logro de los objetivos de la entidad; desarrollar y supervisar las acciones de desarrollo organizacional para favorecer el cumplimiento de los objetivos estratégicos de la entidad; elaborar la planeación organizacional y presupuestal en materia de servicios personales con la finalidad de gestionar su autorización y registro acorde a la operación de la entidad; y vigilar que se cumplan los procesos jurídicos que garanticen una gestión en apego a la normatividad y marco legal.
- ESCOLARIDAD:** Licenciatura en Administración de Empresas
Cedula profesional No. 2996510
- OTRAS HABILIDADES** Inglés: 90% Capaz de establecer conversaciones de negocios, escritura y lectura.
Francés: 60% Capaz de establecer conversaciones simples y lectura.
Word, Excel, Power Point, Internet
- EXPERIENCIA:** Banamex Citigroup
Giro: Bancario
Puesto: Gerente de Sucursal
Fecha: 22 Mar 2010 – 31 Jul 2010
Implementación y operación de estrategias comerciales.
Responsable de lograr las metas de negocio en los segmentos asignados de acuerdo a las estrategias y planes en la dirección comercial.
Administrar de manera integral los recursos humanos, materiales, de presupuestos y técnicos de la sucursal, de acuerdo a las políticas establecidas, brindando un servicio de calidad al cliente.
Responsable de que el personal de la sucursal cumpla con las funciones propias del puesto.
Incrementar el negocio promoviendo los productos y servicios del banco.

Marcatel

Giro: Servicios Integrales de Telecomunicación Empresarial

Área: Ventas Empresariales

Puesto: Jefe Comercial

Fecha: 11 Ago 2003 – 31 Ene 2010

Responsable de lograr y mantener las metas definidas por la dirección.

Coordinar e implementar estrategias para el logro de objetivos.

Elaboración y revisión de reportes de ventas.

Análisis de la competencia con el fin de observar posibles áreas de oportunidad en el servicio.

Habilidad de negociación con clientes, con el fin de crear confianza en nuestros productos y servicios.

Reclutación y capacitación de la fuerza de ventas.

KLEBERELL'S Solutions & Sanitary Technologies

Giro: Comercializadora de Productos de Limpieza en general/ Precio Menor.

Área: Ventas Comerciales

Fecha: 25 Oct 1999 – 15 Ago 2002

Responsable de la distribución de productos a tiendas de autoservicio.

Administración y coordinación de equipo de ventas y choferes.

Análisis de distintos negocios para presentación de propuesta.

Liderar proyectos de cadenas comerciales.

Asesoría al cliente.

Control y supervisión de la elaboración de tapetes.

Capacitación a vendedores.

Empresa: Grupo Cydsa, S.A. de C.V.

Puesto: Prácticas Profesionales

Fecha: Julio 1998 – Agosto 1999

Elaboración de contratos por honorarios y conciliaciones bancarias.

Control de actualización de seguros de gastos médicos.

Actualización de factores económicos y de activo fijo.