

ANTONIO SALAZAR GOMEZ

Gobierno + Empresas + Desarrollo Económico + Desarrollo Social + Administración de Proyectos + Inversión

Escolaridad Licenciatura en Negocios Internacionales
Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM) Campus Guadalajara. 1993-1997
Idiomas: Español e Inglés 100%

EXPERIENCIA PROFESIONAL

JEFE DE LA COORDINACIÓN DE PROYECTOS ESTRATÉGICOS. Gobierno Municipal de Tlajomulco de Zúñiga, Jalisco. Octubre 2012 a Julio 2015

Coordinador de las áreas de Obras Públicas, Ordenamiento Territorial, Ecología, Movilidad, Turismo, Desarrollo Agropecuario, del Programa de Uniformes y Útiles Escolares y del área de Promoción Empresarial.

Diseñar e implementar estrategias transversales de gobierno y programas de gobierno en las áreas de gobierno bajo mi responsabilidad

DIRECTOR GENERAL DE PROMOCION ECONOMICA. Gobierno Municipal de Tlajomulco de Zúñiga, Jalisco. México. Enero 2010 a Septiembre 2012

- Diseñar e implementar la política pública económica y programas de promoción económica para el Municipio de Tlajomulco de Zúñiga, Jalisco
- Diseñar e implementar el programa de Uniformes y útiles Escolares Gratuitos para el Municipio de Tlajomulco de Zúñiga

COORDINACION DE INNOVACION Y DESARROLLO. Gobierno del Estado de Jalisco, México.

Puesto: Director de Proyectos de Desarrollo. Febrero 2008 a Noviembre 2009

- Formo parte de la coordinación de Asesores del Gobernador del Estado de Jalisco y mi trabajo es elaborar estudios de factibilidad y darle forma a proyectos estratégicos y macro proyectos que generen un desarrollo económico para el estado y definir como deben de ejecutarse esos proyectos. Una vez definida la estrategia es mi responsabilidad la coordinación del equipo en las Secretarías de Estado para que se ejecuten los proyectos en tiempo.

Hi-P (HIGH PRECISION MOULDING AND TOOLS S.A. DE C.V.) Marzo 2001 a Noviembre 2007

Empresa transnacional de Singapur-China especializada en servicios de manufactura por contrato en inyección de plástico de alta precisión, moldes, sub-ensambles y procesos secundarios para la Industria de electrónica de consumo y automotriz. 13,000 empleados mundialmente y 600 de ellos en México. Clientes: Kodak, Siemens, MEI, Molex, Sanmina, Jabil, VALEO, Hella, MABE, Whirlpool, Continental AG, Braun y Gillette. Ventas Anuales en México a 2007 US \$ 30 millones

Puesto: Gerente de Desarrollo de Negocios. Agosto 2007 a Noviembre 2007.

- Desarrollo de la estrategia comercial y de ventas a mediano y largo plazo para México y Norte América que asegurara un incremento en ventas del 50% en los próximos 2 años.
- Administrar el desempeño de los indicadores de venta en cuanto a pronósticos de venta, ingresos, costo de venta y márgenes de utilidad y entregas a tiempo por cliente.
- Transferencia de nuevos proyectos de China a México, control de costos de importaciones de materias primas, administración de la logística de las exportaciones de producto final y definir criterios para la planeacion de la producción.
- Estructurar el análisis de factibilidad, presupuesto y costos de producción para lanzamiento de nuevos productos, así como definir los precios de venta y la administración de proveedores, compras de materias primas, componentes y empaques de proveedores internacionales.
- Administración de la relación con clientes clave. Negociaciones ejecutivas y firmas de contratos comerciales y legales con clientes.
- Administración de ventas y desempeño del equipo de ingenieros de venta y de los ejecutivos de servicio a clientes.

Otras Actividades: En adición a este puesto me nombraron representante legal de la empresa también desempeñe la función de representante legal de la empresa. Reporté al Gerente de Desarrollo Mundial de Negocios ubicado en el Corporativo en China.

Puesto: Gerente de Operaciones Interino. Enero 2007 a Julio 2007

- Fui el primer mexicano que se le confiara la administración de las operaciones (Desde la apertura de la empresa en México solo se habían tenido gerentes de operaciones asiáticos)
- Se utilizó por primera vez una planeación estratégica para definir los objetivos e indicadores específicos de desempeño por departamento para el periodo del 2007 al 2010 (indicadores de venta, financieros, producción, cadena de suministro, de calidad, y de recursos humanos)
- Se definió una estrategia de reducción de costo y planes de mejora continua que apoyaron a obtener resultados por encima de la expectativa en ventas y utilidad durante el primer semestre del 2007.
- Se logró un equipo gerencial comprometido y una meta clara para los siguientes años.
- Personal que me reportó directamente: 7 Gerentes de departamento. Indirectamente: 600 empleados

Otras Actividades: Continué desempeñando le puesto de Gerente de Ventas. Durante este periodo se ganaron proyectos con JABIL, MABE y con SIEMENS VDO para Mercedes-Benz. Reporté al Director de la unidad de Negocio en el Corporativo en China.

Puesto: Gerente de Ventas y Servicio a Cliente. Noviembre 2003 a Diciembre 2006

- Incrementar las ventas y la posición de la empresa en nuevos nichos de mercado.
- Formar equipos multidisciplinarios de atención a clientes clave que nos dieran una ventaja de diferenciación con la competencia en cuanto al servicio.
- Seguimiento a cumplimiento a órdenes de clientes y generar información de venta para toma de decisiones
- En este periodo se ganaron los proyectos de fabricación del 100% de Cámaras KODAK de un solo uso, con BRAUN la fabricación del cepillo dental eléctrico PULSAR y se logró ganar un contrato con VALEO, empresa Automotriz Francesa.
- Las ventas crecieron de USD \$12 a \$22 millones, los empleados de 200 a 500 por lo que la empresa tuvo que expandir sus operaciones en 4 veces. Personal que me reportó directamente: 14

Otras actividades: Se implemento SAP y el sistema de calidad TS 16949 para medir y calificar la satisfacción de los clientes. Reporté al Gerente de Operaciones Local

Puesto: Gerente de Ventas y Logística. Marzo 2001 a Octubre 2003

- Crear y estructurar el departamento de ventas y definir los objetivos de ventas para el corto y mediano plazo. Promocionar los servicios de la empresa, visitas a clientes, llamadas de venta, administración de ordenes de cliente, seguimiento a entregas de producto, servicio post-venta, cotizaciones.
- En este periodo se logro ganar el primer proyecto de subcontratación de ensamble con la empresa MEI, lo que significo que las ventas crecieran de 7 a 12 millones y los empleados de 100 a 200

Otras actividades: Se implemento el sistema de calidad QS 9000 e ISO 9000

SECRETARIA DE PROMOCION ECONOMICA. Gobierno del Estado de Jalisco, MEXICO

Puesto: Director de Promoción e Inversión. Julio 1998 a Febrero 2001

- Promoción del Estado de Jalisco en EUA, Asia y Europa para asegurar que empresarios extranjeros y nacionales decidieran iniciar sus operaciones en el Estado. Negociaciones para obtener incentivos de parte del Estado.
- Administración y seguimiento de los proyectos potenciales de inversión.
- Organización de misiones Comerciales al Extranjero con el Gobernador del Estado (Alberto Cárdenas Jiménez), participación en ferias Internacionales de promoción de inversión. Relación con gobierno federal, embajadas, consulados, gobiernos municipales cámaras de comercio, parques industriales, consultores y prestadores de servicios a inversionistas en general.
- Durante este periodo se lograron inversiones millonarias en el estado como el establecimiento de empresas como: SOLECTRON, FLEXTRONIC y NATSTEEL entre otras empresas.

**OFICINA COMERCIAL DE SECRETARIA DE ECONOMIA-NAFTA
EMBAJADA DE MEXICO EN ESTDOS UNIDOS (Interinato) Washington D.C., E.U.A.**

Puesto: Asistente del Consejero Comercial. Enero a Mayo 1998

- Promotor de negocios para desarrollar oportunidades de inversión de empresarios Norteamericanos en México. Desarrollo de proveedores mexicanos para empresas Norteamericanas. Asesoría a empresarios Norteamericanos sobre como hacer negocios en México, la ley de Inversión Extranjera en México y las reglas al comercio exterior y prácticas comerciales en México

Seminarios y Cursos

- Diplomado en Alta Dirección. Tecnológico de Monterrey Campus Guadalajara. 2014
- IMMEX. May 2007
- APQP, SOLUCION DE PROBLEMAS, PPAP. Consultor independiente. Febrero 2006 (Curso interno)
- ADMINISTRACION DE PROYECTOS. CADELEC. Agosto 2005
- NEGOCIACION EFECTIVA. Consultor independiente. Marzo 2005 (Curso interno)
- PITEX, MAQUILADORA y PROGRAMAS SECTORIALES 200. KLS Internacional. Guadalajara, Jalisco. Mayo 2000
- Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (NAFTA). The Washington Center, Washington D.C. Enero a Mayo, 1998

Actividades Extra-Profesionales

- Profesor de la Materia de Análisis de Mercados. Tecnológico de Monterrey Champús Guadalajara en el Seminario en Comercio Exterior. 2001
- Tiempo Libre: Tenis, Golf, Guitarra y Cocina

