



MBA Mario Padilla C.

DIRECCION // GERENCIA GENERAL

Mi liderazgo lo aplico guiando con respeto y apoyo mutuo, en pro de los planes de crecimiento de la empresa y del area, Determinado, Orientado al logro de objetivos, Tolerante a la frustración, Apegado a las normas, a los objetivos corporativos y Obtengo resultados con los recursos disponibles.

Fluido en Inglés.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

2014- 2015 SECRETARIA DE ECONOMIA / DELEGACION JALISCO

Cargo: Director de Promoción

Promover los distintos apoyos que ofrece el INADEM (Instituto Nacional del Emprendedor) dentro de sus distintas convocatorias (32), apoyando al emprendedor a proyectar sus ideas y propuestas de negocio de manera tal que se puedan ver beneficiados con algún apoyo Federal.

Asesoramiento y acompañamiento para temas de Emprendurismo Empresarial y apoyo constante a la triple hélice.

Elaboración de proyectos de manera integral, hago de una idea un proyecto viable y posible de ejecutar.

Logramos que Jalisco sea uno de los tres mejores estados respecto a conseguir bajar recursos federales.

2013- 2014 SFX (San Francisco Exchange Company) San Francisco CA.

Cargo: Consultor de Ventas México

Ventas y Consultor Legal para ventas de tiempos compartidos en México.

2011- 2012 H. Ayuntamiento de Guadalajara

Cargo: Director de Padrón y Licencias (plantilla de 570 trabajadores)

Por acuerdo con la Cámara de Comercio de Guadalajara

Responsable del otorgamiento de licencias de funcionamiento municipal

Con 5 grandes dependencias a cargo (mercados, estacionamientos, tianguis, espacios abiertos y giros restringidos) con una jefatura responsable por cada área.

Logros: Creación de la ventanilla empresarial, creación de equipo de inspección de funcionamiento multidisciplinario

Reducción del número de pasos para obtener una licencia de 23 a 8 pasos

Cero conflictos con sindicato, incremento de atención ciudadana de 100 fichas a 500 diarias

Incremento de productividad y eficiencia de un 40% a un 85% en menos de 6 meses

2009- 2011 Embotelladora AGA, SA. de CV.

Cargo: Director Corporativo de Recursos Humanos (plantilla de 1200 trabajadores)

Consultor Legal

Logros: Creador y líder de proyecto APE (administración efectiva de personal), con base en lineamientos de 6Sigma (D' MAIC), sistema de administración de personal empleados y medición del desempeño, con indicadores y con base en sistema ADAM.;

Creador y líder de proyecto MEE más de 1,200 expedientes clasificados y segmentados por requerimientos, área y tipo de contrato laboral.

Creador y líder de proyecto AYROT reducción del ausentismo de un 8% a un 3% y reducción de rotación de un 12% a un 6%.

Mediante encuestas de clima laboral segmentadas por departamento de manera trimestral así como seguimiento y aplicación de estrategias, medición de respuesta al cambio incremento en ventas de un 8%

Creador y líder de proyecto CC "Contingencia cero" reducción de la contingencia laboral en un 95% 80 demandas negociadas

Negociaciones con el sindicato al 100%, tanto en tabulador como en clausulado, así como negociación del PTU (en mensualidades), pago diferido de aguinaldos y entrega segmentada de uniformes.

2008-2008 CADECO SA de CV

Cargo: Gerente Regional Occidente (plantilla de 120 trabajadores)

Logros: Conformación de equipos de venta y análisis de la competencia; Reestructuración de funciones y puestos, medición del desempeño, capacitación en calidad y servicio con base en 6Sigma.
Incremento en ventas mensuales de 190K usd a 360K usd; Reestructuración de carteras por vendedores mediante sistemas de buffers carteras de 100 clientes efectivos por vendedor; Rediseño de sistemas de pago de comisiones, implemente sistemas escalables multifactoriales; Alinear los objetivos y las metas del equipo de ventas con el plan de desarrollo de la compañía.

2007-2008

HOMEX

Cargo: Director General "Cumbres del Tezal, los Cabos, BCS" (plantilla de 600 trabajadores)

Logros: 280 casas vendidas la mas barata 3,000,000 la mas cara 7,000,000

Incremento de ventas en un 300% 3Q vs 2Q; Elaboración de procesos en cada área basado en la metodología 6Sigma; Ventas hasta el 3Q por 260 millones; Implementación de sistema clientes-proveedor en los procesos administrativos; Análisis y segmentación de mercado teniendo objetivos claros de consecución de metas a corto y mediano plazo; Implementación de sistemas de reporte para prevenir errores de ejecución tanto administrativos como en obra.

2001-2007

TRACSA SA de CV

Cargo: Gerente Comercial (plantilla de 7 trabajadores)

Gerente de Crédito y Cobranza (plantilla de 12 trabajadores)

Logros: Integración y liderazgo de la fuerza de ventas; Incremento de ventas de 2004 vs 2005 en 40%; Reducción de inventario 30%. Ventas anuales por 3'000,000 USD; Reorganización de funciones y de territorio para los PSSR con base en 6sigma; Negociación de 4 nuevos estados (Sinaloa, Sonora, Baja California y Durango); Reestructuré el pago de comisiones haciendo un nuevo sistema escalable para incrementar las Ventas; Rediseño el sistema de reporte de Ventas, para poder hacer proyecciones de venta así como control de inventarios.

Reestructuración de los perfiles de puestos (actualmente se siguen utilizando); Reorganización integral del departamento (eliminación de la resistencia al cambio); Fui process owner de 2 proyectos: MEC (Manejo Eficiente de la Cartera) y CIM (Cobro Sistemático de Intereses Moratorios) Estoy certificado como cinta verde en procesos 6Sigma experto en el uso de

D' MAIC; Reducción de la cartera en días (antes de mi gestión 60 hasta 120 días promedio), durante mi gestión logre reducir los días cartera a máximo 60 días en el 90% de las cuentas; Conseguí el cobro de intereses moratorios de manera sistemática logrando una recuperación anual de 3'360,000 pesos; Reorganice todos los archivos que contienen la información de los clientes (mas de 2000 expedientes) así como elaborar nuevos formatos para la obtención de información crediticia de la compañía (actualmente se siguen utilizando); Cambiar la mentalidad que tenia la compañía mediante mi tesis: La cobranza como herramienta para incrementar las Ventas

1996-2001

Embotelladora Aga de Occidente SA de CV

Cargo: Gerente General (plantilla de 800 trabajadores)

Gerente Administrativo y de Logística (plantilla de 60 trabajadores)

Gerente Legal (plantilla de 5 trabajadores)

Logros: Durante mi gestión incremente las ventas en un 35%, desarrolle nuevos Sub-distribuidores en el territorio (4 en total); Reestructure y optimicé el patio de maniobras a efecto de crear nuevos sistemas de logística; reduje a Cero el número de Choques; Reestructure y optimicé el almacén general logrando 0% en robo de producto y haciendo entregas Just in Time. Establecí un sistema de logística que nos permitiera tener los tracto camiones funcionando y haciendo por lo menos un Viaje diario (ingenio de Puga); incremente la capacidad de carga mediante la utilización de dobles cajas secas en full con Dolly para lograr una eficiencia del 100%.

OTROS DATOS

- **Informática** Fácil entendimiento de sistemas operativos, Office, SAP, As400, office, Mac, Contapaq.

INFORMACION PERSONAL

Estado Civil: Casado con hijos

2010-2012

Fecha de nacimiento: 1974

Nacionalidad: Mexicano

1994-1999

EDUCACION ACADEMICA

Universidad del Valle de México (UVM)

Maestría en Administración de Negocios (MBA)

Universidad Autónoma de Guadalajara (UAG)

Licenciado en Derecho Corporativo