

Roberto Ignacio Díaz Cumplido

Experiencia Laboral

Autolneas de Culiacán, del 2017 al 2018

Gerente Sucursal Guadalajara, empresa del ramo transporte tengo a mi cargo los departamentos de operación, logística y ventas para cubrir las diferentes necesidades de los clientes cubriendo la ruta de MEX-NOG

Logros Relevantes: Kraft Heinz, Coppel, Su Karne, Farmacias Guadalajara, Grupo Soriana

Megacable Comunicaciones, del 2011 al 2017

Gerente de Ventas Metrocarrier, tengo a mi cargo la fuerza de ventas Corporativa para la venta de TV, Internet, Telefonía, al igual el esquema de Hoteles, Moteles, Hospitales y Clínicas donde se les ofrece la mejor estrategia de servicio para su necesidad, se trabaja a base de objetivos y presupuestos mediante un plan estratégico y bien coordinado para lograr los números deseados de los sectores IP, Sector Público y Mercados Verticales ofreciéndoles productos de mayor calidad y estabilidad para sus plataformas tecnológicas en fibra óptica, se cubre la zona de Sinaloa y Baja California Sur

Logros Relevantes: Su Karne, Coppel, Grupo Gas Nieto, Agroindustrias, Salud Digna, Agrícolas, Partidos Políticos, Gobierno, Universidades, entre otros.

RD Publicidad, del 2009 al 2011

Gerente del Departamento de Mercadotecnia, encargado de asesorar y promover servicios publicitarios para diferentes clientes, se creó una plataforma de agencia de publicidad para atacar las necesidades de cada cliente y asesorar con ideas frescas y creativas cada una de las áreas y oportunidades de trabajo, al igual se controla, se negocia y supervisa el gasto mensual publicitario.

Algunos de nuestros clientes: Rivas Automotriz, Mitsubishi Motors Culiacán, Tecnotelemarketing, Chokoreto Gourmet, Salones de Eventos Campo Santa Refugio.

Logros Relevantes

-Administración general de los recursos y proveedores, logrando abatir costos con la negociación con medios de comunicación revistas, periódicos, radio, tv. carteleras, impresores.

- Elaboración de planes específicos por cliente para el logro de las metas y objetivos establecidos.

- Creación de estrategias enfocadas al aumento en las ventas y en aceptación de productos y servicios para los diferentes clientes

- Elaboración de planes estratégicos de marketing específico por cliente que incluye promociones, eventos, descuentos y activaciones en punto de venta.

- Solicitud y análisis de información de mercados para aplicarla en el desarrollo de estrategias comerciales (estudios de mercado, estudios de satisfacción).

Martín Moreno Agencia de Publicidad, del 2008 al 2009

Gerente del Departamento de Mercadotecnia, se desarrollaron campañas publicitarias y de promoción para Friday's, Carpimat, Instituto Ma. Montessori, ejecutándolas en medios masivos e impresos de comunicación al igual se controlaba y manejaba los presupuestos de dichas campañas.

Logros Relevantes

- Administración general de los recursos y proveedores, logrando abatir costos con la negociación con medios de comunicación revistas, periódicos, radio, tv carteleras, impresores.
- Elaboración de un plan estratégico de marketing específico por cliente que incluye promociones, eventos, descuentos y activaciones en punto de venta.
- Manejo de estrategia de ventas para los diferentes clientes para ofrecer y convencer al cliente final.
- Solicitud y análisis de información de mercados para aplicarla en el desarrollo de estrategias comerciales (estudios de mercado, estudios de satisfacción).

Rallys Publicidad & Asoc, del 2003 al 2008

Jefe del Departamento de Mercadotecnia, se trabajó para cuentas como Cercevecería Cuauhtémoc Moctezuma para los estados de Sinaloa y BCS, Rivas Automotriz, Mitsubishi Motors Culiacán, teniendo resultados satisfactorios en el ramo de la Mercadotecnia y Publicidad de dichas Cuentas.

Logros Relevantes

- Desarrollo de estrategias de salida de producto (eventos, promociones, activaciones, degustaciones) los cuales permitieron revertir niveles de aceptación muy altos en el año 2003 para CCM.
- Administración general de los recursos y proveedores, logrando abatir costos con la negociación con medios de comunicación revistas, periódicos, radio, tv carteleras, impresores.
- Elaboración de planes específicos por cliente para el logro de las metas y objetivos establecidos.
- Solicitud y análisis de información de mercados para aplicarla en el desarrollo de estrategias comerciales (estudios de mercado, estudios de satisfacción).

Habilidades y Cursos

Computación: SO (Windows, Plataforma Mac) Microsoft Office, Internet y Redes
Curso Coaching Ejecutivo en Ventas
Conocimientos Técnicos en materia de redes de telecomunicaciones
Diplomado En Desarrollo de Habilidades Gerenciales
En curso Maestría en Administración Publica