

JORGE IVAN CAMPOS A.

OBJETIVO Participar activamente en temas de fortalecimiento de la sociedad a través de la creación de empresas que den un valor agregado a la sociedad Chihuahuense, mediante la oferta de empleo mejorando su calidad de vida.

Buscar el crecimiento personal que me ayude a estar siempre en un nivel competitivo, y esto me genere áreas de oportunidad las cuales me hagan crecer en todos los ámbitos, tanto profesional como personal.

CONOCIMIENTOS LANGUAGE WORKSHOP INSTITUTE Junio-Diciembre 2000 Toronto, Canadá.
Programas: Oracle en todas sus aplicaciones, Microsoft Office Avanzado.
Inglés: 100% escritura, lectura y conversación.
Miembro de la sociedad de alumnos ITESM LAE 2005-2006-2007.
Asesor de grupos de asistencia social Ex Alumnos Instituto La Salle 2000 al 2010

EXPERIENCIA **SOCIO FUNDADOR EN "LA MATILDE"**
Agosto 2015- Actual.
Creación de Concepto Restaurant- Bar "La Matilde", Negocio de hamburguesas Gourmet, Se creó desde Identidad corporativa hasta concepto de lugar. Actualmente se cuenta con 2 Establecimientos ubicados en Plaza 3106, así como Estación 614 ambos en periferico de la Juventud.

SOCIO FUNDADOR EN OPERADORA DE SERVICIOS MECAY S.A. DE C.V.
2011- Actual
Socio Fundador de Operadora de Servicios MECAY S.A. de C.V., empresa que se dedica a:

- Quickshine (Personal de Limpieza por contrato, manejando actualmente 100 empleados.
- Comedores Industriales Banchetto (Servicio de Comedores en Maquilas, sirviendo actualmente un total de 1,500 Comidas diarias.)
- Aceites MECAY (Distribución de Aceites y Lubricantes, en la industria minera, teniendo actualmente una venta de aproximadamente 30,000 lts mensuales)
- Wastek (Empresa dedicada a reciclamiento de PET, manejando actualmente 50 toneladas mensuales en aprovechamiento de estos materiales.)

En cada una de estas empresas, mis principales logros hacen referencia en el campo operativo, trato con proveedores y clientes, detectando áreas de oportunidad. Manejo de plantilla laboral para bajar porcentajes en rotación. Actualmente tenemos ya 5 años en la operación de la misma.

INTERCERAMIC, JEFATURA VENTAS CORPORATIVAS..

2007- 2011

- Proporcionar soporte al equipo de MEGAS y ESPECIFICADORES con cuentas que manejan tales como hoteles, fraccionamientos, cadenas comerciales así como dependencias de gobierno.
- Ser parte de la negociación para dar apoyo en los temas relacionados con Piedra Natural para explicar más a detalle cualquier necesidad que se le presente al cliente.
- Elaborar planes estratégicos para introducir los diferentes productos que de acuerdo a un análisis de mercado para que logren posicionarse dentro del mercado.
- Constante comunicación con proveedores de China, India, España, Brasil, cotizando los diferentes tipos de piedras así como también con el departamento de compras para calcular el precio en base a los fletes y sus aranceles.

FORMACIÓN

INSTITUTO TECNOLÓGICO DE MONTERREY CAMPUS CHIHUAHUA, LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS CLASE 2007.

Estudios que incluyeron, Desarrollo de habilidades, Capacidad de Organización y Creación de Empresas, Asesor en empresas Familiares, Trabajo bajo presión.

COMUNICACIÓN

Facilidad de Comunicación en todos los niveles de una organización, así como gran habilidad en el área de negociación.

LIDERAZGO

Asesor en grupo de Ex Alumnos del Instituto La Salle de Chihuahua, apoyando directamente las comunidades Marginadas de la Sierra Tarahumara.