

Carlos Alberto Cano Tinajero

Datos Generales:

Profesión Lic. en Administración
Pública/Maestría en
Administración



Experiencia profesional:

Director Administrativo

Subsistema de preparatoria Abierta y Telebachillerato del Estado de Chihuahua

Establecí una política de control de gastos al interior del subsistema, lo que impacto positivamente en ahorros, logrando una reducción del gasto operativo del 69% (2016 vs 2017) en tan solo 8 meses de gestión.

Coordinador de redes en Chihuahua/Administrador de CV

Casa de campaña/oficina de transición del Lic. Javier Corral Jurado

Me ofrecí como voluntario para coordinar el equipo de redes en la ciudad de chihuahua para conseguir el voto y vigilar el proceso electoral en la campaña del Lic. Javier Corral Jurado.

Director de Administración y Finanzas

Universidad del Valle de México S.C

Dentro de mis principales funciones y responsabilidades destacan: Planear, elaborar y controlar el presupuesto de cada año por Operación y por Inversión del Campus; tesorería, contraloría y gestión; implementación de estrategias que apoyen a lograr el objetivo financiero del campus (EBITDA); implementación de estrategias para un efectivo y eficiente control del gasto de operación. Entre mis logros más sobresalientes se encuentran: la elaboración del manual de métodos y procedimientos del campus, integración y know how del comité de buenas prácticas, aseguramiento de la calidad en el servicio y excelencia académica como estrategia de EVA (economic value added) y la construcción del BALANCE SCORE CARD del campus.

Director Administrativo Financiero

Servicio Internacional de Logística y Transporte

Dentro de mis principales funciones y responsabilidades destacan: Elegir las fuentes de financiamiento para nuevos proyectos, analizar los aspectos financieros de todas las decisiones, elaboración de presupuestos, vincular a la empresa con los mercados de dinero y capitales, elaboración y ejecución del plan financiero de la empresa, supervisar la veracidad en la elaboración de los estados financieros de la empresa, establecer las estrategias fiscales de acuerdo a los ordenamientos de la autoridad, revisar la planeación fiscal de la compañía, crear y mantener una empresa inteligente, dinámica, creativa y rentable.

Director de Marketing

Universidad del Valle de México S.C

Dentro de mis principales funciones y responsabilidades destacan: Posicionamiento de marca, segmentación de mercados, Marketing Mix, elaboración y ejecución del plan de publicidad y marketing, administración y métrica de ventas y asegurar el cumplimiento de la meta de ventas. Entre los logros más sobresalientes se encuentran: crecimiento del 26% global vs 2011 y profesionalización del equipo de ventas, entre otras que me permitieron un ascenso como responsable de administración y finanzas del campus.

Carlos Alberto Cano Tinajero

Subdirector Nacional de Ventas Universidad del Desarrollo Profesional S.C

Dentro de mis principales funciones y responsabilidades destacan: Asegurar el cumplimiento de las metas de matrícula de la universidad, lideré al equipo comercial y de marketing, Back Office a los 42 campus en el país, elaboración del plan anual de publicidad y marketing para su ejecución a nivel nacional, capacite y desarrolle al equipo comercial en técnicas y procesos de venta de todo el país. Entre los logros más sobresalientes se encuentran: crecimiento del 20% global 2010 vs 2009 y cumplimiento de meta institucional superior al 95%. Entre otras que me permitieron integrarme al equipo comercial de la UVM como líder de Mercadotecnia de campus Chihuahua.

Director Regional Zona Norte Universidad del Desarrollo Profesional S.C

Dentro de mis principales funciones y responsabilidades destacan: Asegurar la efectiva y eficiente operación integral de los campus bajo mi liderazgo (Chihuahua, Torreón y Saltillo), representación de la Institución ante autoridades Municipales, Estatales y Federales, know how para apertura de nuevas unidades de negocio y estrategia de expansión operativa. Entre los logros más sobresalientes se encuentran: logramos ser la Región más importante en términos de rentabilidad y efectividad de operación, cumplimiento al 100% de la meta regional de ventas, facturación anual regional superior a los 5 millones de USD con un EBITDA del 12%. Entre otras que me permitieron ascender a sublíder comercial de la institución a nivel nacional.

Director de campus Chihuahua Universidad del Desarrollo Profesional S.C

Dentro de mis principales funciones y responsabilidades destacan: Asegurar la efectiva y eficiente operación de campus Chihuahua, asegurar la calidad académica, lograr los objetivos financieros del campus, cumplir con la meta de ventas, posicionar a la universidad en el mercado Chihuahuense, representar a la universidad en organismos empresariales y públicos, administración del presupuesto de inversión y operación del campus, Entre los logros más sobresalientes se encuentran: Apertura de la plaza, plantel estrella 2006, 2007 y 2008 (por cumplimiento de meta de ventas y efectividad de operación), expansión de 2 unidades de negocio adicionales (escuela de ciencias de la salud y extensión presidentes), entre otras que me permitieron ser ascendido a Director Regional Norte.

Asesor Administrativo Municipal (ramo 33, superación de la pobreza) Gobierno del Estado de Chihuahua, Administración 92-98

Dentro de mis principales funciones y responsabilidades destacan: brindar capacitación y asesoría a los Municipios de Chihuahua en cuanto a la planeación y ejecución de los recursos del Ramo 33, superación de la pobreza; además de asesorarlos en cuanto a los informes municipales y de entrega recepción.

Formación Académica:

Licenciado en Administración Pública y Ciencia política

Maestría en Finanzas 70%

Maestría en Impuestos 70%

Maestría en Administración 100%

Otros estudios y diplomados:

- Diplomado en administración, mercadotecnia y ventas. ITESM campus Ciudad de México
- Código de ética y conducta en los negocios. Lauréate International Universities
- Coaching Directivo "potencialice a su equipo de trabajo; impartido por Gonzalez Baeza y Asociados. 14 horas.
- Ventas con enfoque a resultados; impartido por COPARMEX CHIHUAHUA. 12 HORAS.
- Desarrollo Humano; impartido por la Universidad del Desarrollo profesional. 14 horas
- Liderazgo Interactivo; impartido por Asesoría y capacitación corporativa. 24 horas
- Ser hábil con la Gente; impartido por COPARMEX CHIHUAHUA. 6 HORAS.
- Diversidad y Motivación para colaboradores; impartido por el ITCH; 14 horas.

Carlos Alberto Cano Tinajero

- Programa de producción eficaz, impartido por el Lic. Ángel Buergo Ciriza (permiso STPS 3020-3547); en Ciudad Juárez Chihuahua, con una duración de 10 horas.
- Taller de éxito y excelencia personal, impartido por la coordinación de fortalecimiento municipal del Gobierno del Estado de Chihuahua; con una duración de 8 horas.
- Curso profesional en ventas, impartido por el Colegio de ventas AC; con una duración de 12 horas.
- Seminario de Administración del Crédito y la cobranza, impartido por el bufete jurídico de cobranza y asesoría legal, SC con una duración de 10 Horas.
- Curso de seguridad e Higiene industrial, impartido por el Ing. Luis a Pineda con una duración de 8 horas.

Competencias profesionales:

- Liderazgo.
- Análisis y síntesis para llegar a una conclusión global.
- Administración de presupuestos
- Métricas e indicadores de Negocio.
- Negociación efectiva.
- Coaching and mentoring.
- Asertividad
- Acostumbrado a trabajar por objetivos y bajo presión.
- Enfoque al mercado, al cliente y al negocio.
- Ejecución.
- Capacitación y docencia.

Usuario de software:

- CRM (Customer relationship management)
- Buen usuario de Office con mayor experiencia en **Excel 2013 nivel avanzado**.
- SIF (sistema de fondos) y SIPRE (sistema de compras)
- Dashboard ORACLE (estadísticos)
- People Soft (sistema cuentas por pagar y emisión de cheques)
- SISPRESU (sistema de administración de presupuesto)
- GPR/PBR