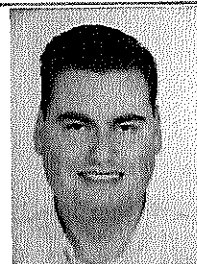


Eduardo Fraire Valenzuela

Eduardo Fraire Valenzuela



Licenciado en Comercio, con trece años de experiencia en las áreas de comercialización, y administración de empresas nacionales y multinacionales. Orientado a la mejora continua y al desarrollo e implementación de planes de dirección, comerciales y estrategias de venta. Orientado a resultados y a la identificación de áreas de oportunidad en un mercado ampliamente competido.

Estudios Académicos

- TEC DE MONTERREY
Maestría en Administración
2002 –
- TEC DE MONTERREY
Estudios Universitarios - titulado
1995-2001
LICENCIADO EN COMERCIO INTERNACIONAL

Idiomas

español - Capaz de establecer conversaciones de negocio

Inglés - Capaz de establecer conversaciones de negocio

Disponibilidad para cambiar de residencia

Experiencia Profesional

CALIDAD DE CAMPECHE S DE RL DE CV

GERENTE GENERAL

Marzo 2013 a la fecha

Actualmente me desempeño como Gerente General en la agencia Toyota en Campeche, lo cual ha significado un gran logro al llegar a dirigir toda una organización, dedicada al

Eduardo Fraire Valenzuela

servicio y a la mejora continua, hemos podido incrementar nuestra participación de mercado en el Estado en un 7.5%, lo cual nos representa superar las 700 unidades, generando ventas mensuales superiores a los 370 MDP

FUNCIONES

- * Llevar la Administración, Planeación, Dirección y Control de la operación de la distribuidora de acuerdo a las metas establecidas por el área de Dirección
- * Desarrollar, Supervisar y Autorizar estrategias para el cumplimiento de objetivos para todas las áreas y la evaluación de sus resultados
- * Implementar las políticas necesarias que permitan la correcta operación dentro de la concesionaria en base a la mejora continua
- * Elaboración de análisis de resultados a corto, mediano y largo plazo, pronósticos y estrategias para incrementar nuestras ventas y rentabilidad en todas las áreas comerciales. * gestionar los recursos necesarios con la Toyota y la Dirección General* Reclutamiento, selección y capacitación de personal.
- * Autorizar y desarrollar al personal de la distribuidora, así como el manejo de situaciones internas que se presentan
- * Desarrollar y Efectuar Relaciones Públicas con los distintos ámbitos económicos y políticos para el desarrollo y posicionamiento de la marca

AUTOMOTRIZ TOY DEL SURESTE S DE RL DE CV

GERENTE COMERCIAL

Octubre 2010 a Noviembre 2012

Laboré como Gerente en la Agencia Toyota en Cancún, QRoo. En el 2011 la marca tuvo un desempeño de participación del 4% en el mercado actualmente mantiene un 6%, lo que representó para ese año lograr superar las 600 unidades, generando ventas anuales por 300 MDP

FUNCIONES

Eduardo Fraire Valenzuela

* Dirigir, controlar y supervisar todas las actividades para el buen desempeño de las áreas de Ventas, Financiamiento, Servicio, Refacciones y atención a clientes para lograr sus respectivos objetivos mensuales, así como la resolución de quejas de los clientes.

* Realizar planes y presupuestos generales. * Obtener rentabilidad, administrando los activos de la Empresa y Mantenerlos en sus indicadores meta * Reclutamiento, selección y capacitación de personal.

*Determinar el tamaño y la Estructura de los distintos departamentos, con la finalidad de atender al cliente en las necesidades que surgen, así como la captación de nuevos mercados. * Capacitación de Gerentes de Ventas, Gerentes de financiamiento * Integrante comité Kaizen "mejora Continua"

Se contaba con un total de 60 personas a mi cargo, directa e indirectamente.

TOYOTA CHIHUAHUA

GERENTE DE VENTAS

Julio 2007 a septiembre 2010

La marca Toyota alcanzó un 8% en la penetración del mercado local, vendiendo más de 1,000 Vehículos por año dando como resultado ventas superiores a los 500 MDP anuales.

FUNCIONES Y LOGROS

* Encargado de Controlar, dirigir y supervisar a la fuerza de ventas, donde manejaba un equipo de 50 personas directa e indirectamente, distribuidos por todo el Estado de Chihuahua, adicional dependían de mi puesto, los departamentos de Financiamiento y Venta de Seguros. * Diagnosticar Necesidades, Generar Propuesta, Negociar y Cerrar Ventas * Identificar, Estudiar nuevos mercados con el fin de enfocar a la fuerza de venta e incrementar nuestras ventas. Realicé y Evalué puntos estratégicos en distintas ciudades del Estado con el objetivo cumplido de incrementar nuestras ventas en un 20% Reclutamiento, selección y capacitación, en lo que dure en la empresa he sido responsable del proceso de capacitación de más de 100 personas para distintos puestos dentro de la organización. *Evaluación y desempeño de la fuerza de venta. *Responsable de programas de capacitación continua a nivel de Ejecutivo para desarrollar nuevos mercados y clientes

Eduardo Fraire Valenzuela

TOYOTA DE CHIHUAHUA
EJECUTIVO DE VENTAS

Junio 2004 - Junio 2007

FUNCIONES

Planeación y desarrollo de nuevas estrategias de mercado. Prospección y búsqueda de Nuevos clientes en un mercado sumamente competido. Posicionar la marca efectuando eventos y exhibiciones, identificando nichos de mercado y clientes potenciales. Fuerte conocimiento del Edo de Chihuahua en donde se estaba logrando la apertura de nuevos mercados, desarrollando nuevas plazas como son Cuauhtémoc, Hgo. Del Parral y Cd. Delicias, Chihuahua; para la lograr una mayor participación de mercado a nivel estatal.

LOGROS

Se logró la apertura y desarrollo del mercado en Ciudad Juárez, Chihuahua. En donde viví un año como Representante de Ventas, tuve la total responsabilidad de la Planificación Estratégica, Administración y Dirección del área de ventas, se lograron mejoras significativas con relación a nuestro número de clientes. Como resultado se incrementó nuestra participación de mercado en un 3% y la apertura de la agencia en esta plaza.

MUNICIPIO DE CHIHUAHUA
JEFE DE DEPARTAMENTO

Enero 2002 a Mayo 2004

FUNCIONES

Responsable de Creación y Supervisión de nuevos proyectos, orientados a mejorar la participación de los ciudadanos en los programas locales, con un presupuesto de 13MDP anuales.

Responsable de la coordinación de grupos de trabajo y administración de grandes proyectos, así como en el análisis de problemas y desarrollo de alternativas de mejora.

Responsable de la Orientación, Seguimiento y Simplificación de trámites y servicios.

LOGROS

Con las estrategias realizadas se logró el incremento de asistentes en nuestros programas,

Eduardo Fraire Valenzuela

orientados a la capacitación en programas de computo (Office, Corel y Windows) con valor curricular, rebasando el objetivo fijado en un 30%. Se logró la realización de eventos masivos en donde asistieron más de 15,000 personas y donde se coordinaron a mas de 300 personas en la realización del mismo, denominado el evento "Fiestas de la Cuidad".

IDENTIBARR

GERENTE ADMINISTRATIVO

Septiembre 2000 a Diciembre2001

FUNCIONES

Responsable de las funciones financieras y administrativas de un negocio de 2 mdp, así como del reclutamiento y manejo de personal, implementación de Políticas y Procedimientos de operación y servicio, control y manejo de inventarios, desarrollo de proveedores y Responsable de Compras de Mercancía y Suministros

LOGROS

Con la implementación de una planeación estrategia orientada a una disminución de gastos y aprovechamiento de los recursos y el desarrollo de proveedores se logro disminuir nuestros gastos operativos en un 18%.