L.A.E. Luis Carlos Lopez Cepeda 

Tel. (444) 8-22-81-36 Cel. (444) 1-21-01-24

Circ. Azabache no. 184,

Valle Dorado.

|  |  |
| --- | --- |
| Datos Personales  Objetivo | Edad: 50 años  Lugar y fecha de nacimiento: 26 de Agosto de 1969, Salamanca, Gto.  Estado civil: Casado  R.F.C: LOCL 690826 UB5  N.S.S: 1295692750 8  Cedula profesional: 2250926  Contribuir con mis habilidades para mejorar los resultados financieros de seguridad y productividad de la empresa. |
| Experiencia    Logros  Logros | Wal Mart de Mexico Febrero 2019-Mayo 2019  Cajero  Cobro de mercancía  Manejo de Efectivo  Arqueo de caja  Recepcion de pagos de TDC  Pagos de Dinero Express  Mega Soriana Agosto 2017-Febrero 2019  Prevención de Perdidas  Vigilancia de accesos a la tienda verificando que la mercancia sea pagada  Dar seguimiento a farderas y evitar robos  Verificar Proceso de Entrega de Mercancías a Proveedores en Recibo de las mismas y Recibo de Cedis internos  Verificar que las instalaciones están seguras realizando rondines nocturnos dentro de las mismas.  **Enlace TPE Julio 2016 – Diciembre 2016**  **Ejecutivo de ventas Jr.**  Venta de paquetes de Internet y Telefonía Fija  **Ejecutivo de recuperación** **bancaria BBVA Bancomer**  **San Luis Potosí, S.L.P.**  **Junio 2013 – Julio 2015**   * Visitas a domicilio a clientes para negociar la recuperación de cartera vencida * Seguimiento telefónico diario a clientes sobre acuerdos y fechas de pago * Actividades administrativas de archivo y control de cuentas * Solicitud de descuentos a clientes, para mejorar planes de pago * 2º lugar en cobranza a nivel nacional, durante el 1er semestre de 2014   ***2003- 2011* Remy México**  **San Luis Potosí, S.L.P.**  **Responsable de Chatarra**   * Líder del control de scrap entre producción y materiales * Estadística y control de scrap de las dos plantas del grupo * Control financiero de scrap * Recibo y control fisico de scrap * Desarrollo de proceso para la efectiva separación del material para retiro de produccion y su preparacion a venta * Creacion de área de scrap, ordenada, restringida y vigilada, ya que anteriormente no habia una area especificaración de reportes con información * precisa de los niveles de scrap para envio a la Direccion   Definicion de estructura de personal para el area, mediante la creacion de tres posiciones, las cuales me reportaban directamente |
| Logros  Logros | * 1. **Embotelladora Tangamanga, S.A. de C.V.**   **San Luis Potosí, S.L.P.**  **Promotor de preventa**   * Líder de ruta de venta en un territorio determinado * Promover la venta de todos los productos de la Empresa en sus diferentes presentaciones * Responsable de facilitar al cliente equipo de refrigeración, exhibidor, mobiliario y publicidad para la comercialización de los productos * Buscar áreas de oportunidad y negociación con clientes * Supervisión de personal de ruta * Labores de mercadeo en los puntos de venta * Incremento del 15 % de ventas en territorio bajo mi responsabilidad * Incremento del 10 % en cartera de clientes asignada * Mejora en la calidad en el servicio, se disminuyo un 50% las quejas de los clientes   1997–1999 Grupo Financiero BITAL S.A.  San Miguel de Allende, Gto  **Ejecutivo de cuenta**   * Promoción y colocación de productos financieros. * Captación de recursos nuevos * Cierre contable, arqueo de bóveda, dotación y arqueo de cajero automático. * Servicio al cliente y supervisión del área de cajas * Apertura de sucursal nueva y creacion de cartera de clientes, la cual representaba el 20% de la plaza * Colocación de créditos, representando el 15% del mercado en la plaza * Mejora sobre el área de bóveda y caja, se disminuyo en un 80% las difrerencias en ambas areas * Mejora en calidad de servicio a clientes, en seis meses se llego al presupuesto en captacion y colocacion solicitado, derivado del servicio brindado   1996–1997 Superior y Carta Blanca, S.A.  Salamanca, Gto.  Departamento de Ventas  Supervisión de ventas.  Responsable de tres rutas  Monitoreo de venta diaria  Recuperación de crédito  Incremento de cartera de clientes  1995-1996 Fertilizantes líquidos Nieto, S.A.  Salamanca, Gto.  Departamento de Ventas  Reporte diario de ventas  Inventario, suministro de material  Supervision de personal |