



## **Licenciatura en Negocios**

**Tarea: Búsqueda de Perfiles LinkedIn**

**Alumna: Joana Monserrat Rivera**

**Materia: Gestión del talento**

**Profesor: Diego Espinosa Pinto**

Contactar

[www.linkedin.com/in/daniela-rochas](https://www.linkedin.com/in/daniela-rochas) (LinkedIn)

## Aptitudes principales

Flujo de efectivo

Contabilidad financiera

Finanzas

# Alejandra Rocha

Analista de Finanzas

Ciudad de México, México

## Experiencia

### Alsea

Coordinador de planificación financiera

marzo de 2024 - Present (2 meses)

Ciudad de México, México

### MURANO

Analista financiero

junio de 2023 - marzo de 2024 (10 meses)

### Quierocasa®

Analista financiero

abril de 2020 - junio de 2023 (3 años 3 meses)

Ciudad de México, México

### AlphaCredit

Encargado de Presupuestos

noviembre de 2018 - abril de 2020 (1 año 6 meses)

Ciudad de México, México

- Logré disminuir el tiempo de cierre mensual en las 6 empresas (Productos financieros) a mi cargo.
- Desarrollé e implementé la migración de la parte de presupuesto (gastos reales) en la plataforma de la empresa, para que las 22 direcciones lo pudieran ver en tiempo real.
- Encargada de la proyección del presupuesto anual con el director general en finanzas para las direcciones

### Robert Bosch Tool Corporation NA

Analista de cuentas por cobrar

febrero de 2016 - enero de 2018 (2 años)

Ciudad de México, México

- Mejoré la organización del archivo de clientes, depurando y ordenando todos los expedientes por rubros: activos e inactivos, apoyándome en archivos de Excel y Word.
- Implementación de bitácoras para un mejoramiento de la información.

- Alcancé una mejora en la comunicación con las personas de mi área para obtener resultados y mejoras en los procesos.
- Trabajamos en equipo para aumentar del 60% al 80% de clientes no vencidos para el cierre de Diciembre 2017.
- Logré conciliar una cuenta Key Account (Best Buy), implementando un archivo físico para mantener el registro de las facturas próximas a vencer y las ingresadas a su portal, obteniendo un cobro con un atraso de más de 120 días.
- Implemente el envío de estados de cuenta con semáforos de pago para los clientes con facturas vencidas o próximas a vencer, con un resultado exitoso.

#### Actividades Principales:

Manejo de cartera con más de 400 clientes en crédito en los que desatan: Best Buy, Liverpool, Amazon, Home Depot, Soriana.

Negociación con los clientes.

Integración de Expedientes

Análisis financiero (Razones financieras) y de riesgo para el alta de nuevos clientes

---

## Educación

Universidad Anáhuac México

Maestría, Finanzas Corporativas y Bursátiles · (enero de 2022)

## Contactar

[www.linkedin.com/in/javier-de-hoyos-operations-director](https://www.linkedin.com/in/javier-de-hoyos-operations-director)  
(LinkedIn)

## Aptitudes principales

Inteligencia empresarial  
Dirección de equipos  
Operaciones de fabricación

## Languages

Español (Native or Bilingual)  
Ingles (Native or Bilingual)  
portugues (Professional Working)

## Certifications

Coaching for Engagement  
Supplier Reputational LATAM  
Certified Auditor Training  
Transactional Lean-Six Sigma  
Six Sigma Green Belt

## Honors-Awards

Growth Award 2009  
Top Talent  
Top Talent

## Publications

Posiciones clave en cadena de suministro  
Empresas  
Listados Técnicos

# Javier De Hoyos

Gerente de Planta | Director de Cadena de Suministro | Compras Globales | Ofrezco mejorar rentabilidad a traves de mejorar tu productividad, desarrollando una cultura organizacional enfocado en mejora continua

Monterrey, Nuevo León, México

## Extracto

Ofrezco entregar sustentabilidad y rentabilidad a la cadena total de valor de la organización y garantizo mejorar productividad y eficiencia, mejorar los niveles de servicio a clientes, internos y finales, optimizar niveles de inventario y desarrollar una cultura operacional esbelta por medio de reducción en defectos dentro de los procesos de valor agregado, análisis de volúmenes adecuados de inventario y programación de la demanda en base a un enfoque al SIOP donde, Manufactura, Operaciones, Compras, Planeación y Ventas trabajen en conjunto para determinar los niveles de staff adecuados y la capacidad requerida permitiendo capitalizar ventas, márgenes y rentabilidad total de la organización

---

## Experiencia

**NORMA Group**  
Gerente de Planta Senior  
julio de 2023 - Present (10 meses)  
Monterrey, Nuevo León, México

**Johnson Controls**  
Gerente de Planta Senior  
noviembre de 2021 - marzo de 2023 (1 año 5 meses)  
Apodaca, Nuevo León, México

Reportando a: Director Ejecutivo de Operaciones de Chillers  
10 Reportes directos: Gerente de Operaciones, Gerente de Compras, Gerente de Planeación, Gerente de Mejora Continua, Gerente de Manufactura, Gerente de ingeniería, Gerente de Mantenimiento, Gerente de Calidad, Gerente de EHS y Gerente de RRHH

Responsable de administrar la operación de la planta y las actividades apegadas al Sistema de Manufactura de Johnson Controls. Asegurar la cultura de manufactura esbelta dentro de la operación

Asistir a Dirección y Vice Presidencia a establecer los objetivos estratégicos de largo plazo y por ende el despliegue de los indicadores que permitan asegurar el logro de las metas, mensuales, trimestrales, semestrales y anuales

Gestión de recursos humanos: El gerente de planta debe contratar, capacitar, supervisar y motivar al personal de la planta, fomentando un ambiente de trabajo seguro y colaborativo

Principales logros proyectos e implementaciones

- 62% de incremento de la capacidad total a través de: la ejecución responsable de Capital de inversión (U\$8.7M), mejora en productividad en 43% y reducción en defectos de manufactura en 45% por medio de un seguimiento puntual al plan de producción, desarrollo de sistemas andón que permitieron mejorar el soporte en piso de producción en tiempo real y la revisión de ODS´ con un programa de entrenamiento cíclico que permitió a los operadores dominar sus procesos productivos
- Reducción del 11% en costo de conversión, a través de proyectos KAIZEN que impactaron en mejor utilización de las materias primas. Mejor tiempo de ciclo en surtiendo a piso de producción por parte de almacen y ejección de sistema de escalamiento a nivel celda de producción
- Todo eso traduciéndose en un incremento de 35% en ventas, con 42% mas de chillers fabricados durante el periodo de un año

Desarrollo de competencia de trabajo en equipo, gestión de proyectos y Hoshin Kanri

## Farmacias del Ahorro - EXHIMAS

Gerente General

julio de 2019 - agosto de 2022 (3 años 2 meses)

Aguascalientes, México

Reportando a: Director Ejecutivo de Nuevos Proyectos

Con 6 reportes directos: 2 Gerentes de Planta, Gerente de Compras, Gerente Comercial, Gerente Financiero y Gerente de RRHH. 235 indirectos.

Responsable de 3 plantas de manufactura (2 Metal mecánicas y 1 de tableros de MDF). Proporcionando medio para garantizar la creación y ejecución de una estrategia que permita a la empresa crecer de manera orgánica y sustentable. Desarrollando KPI´s claros, retadores y alcanzables por área funcional, que permitiera introducir una cultura de manufactura

esbelta, que fuera el pilar de la organización. Tomado la capacitación y el desarrollo del capital humano como parte estructural del crecimiento de la empresa. Permitiendo crecer la participación de mercado y cartera de clientes satisfechos de manera acelerada y rentable

Principales logros proyectos e implementaciones.

- Coordinar con oficinas corporativas una reestructura al 100% de la empresa, que soportara la visión de la nueva empresa
  - 11% de EBITDA durante el primer año de gestión (Quiebre técnica al arranque de operaciones)
  - 115% de incremento de productividad en, con una total redistribución del lay out de las tres plantas, que permitiera mejora de flujos, reduciendo tiempos de ciclo, optimizando labor y máquinas
  - Generación de la Gobernanza de la organización, desde los procesos operativos, hasta los procesos contables y fiscales, cumpliendo con las normativas de ISO 9001:2015 por la parte operativa, y cumpliendo a cabalidad con las responsabilidades contables y fiscales de la organización
  - 12 nuevos clientes, desarrollo nuevos canales en 3 nichos de mercado diferentes, permitiendo diversificar cartera y reducir riesgo mercado
- Competencias desarrolladas en el puesto: Administración financiera, habilidades directivas, manufactura esbelta

### Ambe Engineering LLC

Consultor Independiente (Cadena de Suministro & Operaciones)  
noviembre de 2015 - noviembre de 2021 (6 años 1 mes)

Aguascalientes y alrededores, México

Firma de Consultoría en Operaciones y Servicios en sitio, con base en Michigan, con enfoque en la industria de Manufactura y Automotriz

- Mejora de Rentabilidad a través de reducción de costos relacionados a la manufactura, mediante implementación de prácticas Lean, mejorando problemas de calidad y de garantías
- Apoyo a nuevos programas de manufactura de clientes, mejorando comunicación entre las áreas involucradas a todos los niveles. Involucrando de manera temprana la herramienta de administración de proyectos
- Mejora del desempeño total de la cadena de suministro, intercambiando mejores prácticas de operaciones tipo Benchmark

### BAJO ALFOMBRAS Y AISLANTES TEXTILES

3 años 6 meses

Miembro del Consejo de Administración  
febrero de 2016 - julio de 2019 (3 años 6 meses)  
Aguascalientes, México

Gerente General  
febrero de 2016 - junio de 2019 (3 años 5 meses)  
Aguascalientes y alrededores, México

Reportando a Comité Directivo; 4 Reportes directos & 10 Indirectos;  
Responsabilidad de P&L completa

- Responsable de la estrategia, estructura, presupuesto, recursos humanos, desempeño financiero y métricos de operación (Establecidos a través de metodología de sesión estratégica)
- Desarrollo y puesta en marcha de proyecto de manufactura de bajo alfombras, desde concepción de proyecto hasta instalación, validación y liberación de maquinaria para producción masiva
- Optimización de Capital de Trabajo y Gasto Operativo a través de la gestión diaria de la actividad de la empresa
- Asegurar cumplimiento de métricos de Seguridad, Calidad, Servicio y Costos de la organización para garantizar la satisfacción de los clientes
- Implementación del Sistema de Gestión de Calidad desde el día 1. A través de ir desarrollando procesos y procedimientos apegados a la norma ISO 9001:2015

- Puesta en marcha de la empresa con apego a tiempos y presupuestos. Generando a los accionistas e inversionistas un ahorro del 22% con respecto al costo total de la inversión
- Desarrollo de redundancia dentro de la cadena de suministro de materia prima, asegurando las mejores condiciones con proveedores nacionales y extranjeros
- Validación y liberación del laboratorio de pruebas (flamabilidad, tensión y humedad), así como implementación de los protocolos de prueba que las diferentes industrias requieren para certificar sus materias primas
- Implementación del proceso de costeo en base a consumos reales de materiales, overhead fijos y variables del negocio, identificando todos los gastos de la organización
- Lanzamiento de 3 proyectos de venta con 2 de los principales TIER1 de la industria automotriz. Asegurando plataformas por 5 años que permitirán llenar un turno a márgenes superiores a los establecidos por la organización.

Donaldson

5 años 3 meses

Director Global de Compras

julio de 2014 - noviembre de 2015 (1 año 5 meses)

Bloomington, MN

Reportando a Dirección Global de Cadena de Suministro; 4 Reportes directos & 32 Indirectos; Responsabilidad GLOBAL

- Garantizar la compra global de materia prima por un monto de \$550MM USD.
- Desarrollar e implementar procesos sustentables para el manejo de la base de proveedores (1800 en total), al mismo tiempo desarrollar y mejorar el desempeño de los proveedores existentes
- Guiar a las diferentes Vice Presidencias de la empresa, en compras de futuros de materias primas y compra de inventarios, para tomar ventaja de las fluctuaciones de mercados de las diferentes materias primas requeridas para manufactura
- Liderar 5 áreas: Gerencia de Compras, Gerencia de Desarrollo Avanzado de Producto (incluir a los proveedores en el diseño de nuevos productos), Gerencia de Cumplimiento de Normas de Materiales (Reach, RoHS, California Prop 65, Conflict Minerals), Gerencia Global de Media filtrante y Gerencia de Sistemas de Compras
- Homologar procesos de compras como Presidente Global del Centro de Excelencia (CoE)

- Reducción de Costos -\$11.8MM USD durante FY15, a través de negociaciones directas (PPV)

- Reducción por cambios de ingeniería -\$9.2MM USD durante FY15 (Validados por OEM's)

- Entregas en tiempo > 95% de proveedores a plantas, por parte de proveedores estratégicos

- Calidad de Proveedores PPM's <50, mediante monitoreo de indicadores e iniciativas Lean

- Estrategia de consolidación de proveedores de 54% a 78% del gasto con proveedores estratégicos

- Implementación de la estrategia global de reducción de riesgo

- Se evitaron incrementos de \$8.7MM USD a través de compra de futuros

Director de Cadena de Suministro Latino América

marzo de 2012 - junio de 2014 (2 años 4 meses)

## Aguascalientes y alrededores, México

Reportando a VP de América Latina; 7 Reportes Directos & 135 Indirectos;  
Responsabilidad regional

- Responsable de 7 áreas, enfocadas en atender las necesidades de cadena de suministro de la región. Compras Corporativas, Comercio Internacional, Planeación de Inventarios de los CEDIS, Operación de los CEDIS, Logística In-bound y Out-bound, Servicio al Cliente y Subcontracting)
- Mejorar las capacidades de distribución en LATAM, apoyando el crecimiento en ventas y márgenes
- Traducir los procesos de operación de cadena de suministro a una mejor rentabilidad del negocio
- Soportar los planes de ventas y márgenes a través de inventarios adecuados y estrategias de distribución
- Garantizar la compra global de materia prima e indirectos por un monto de \$110MM USD.
- Responsabilidad de OPEX y CAPEX de los 4 CEDIS de la región
- Gerenciar 2 Líneas de ensamble y 1 de Subensamble operadas dentro de los CEDIS bajo los conceptos de Lean Manufacturing

- Vueltas de Inventario (ITO's) @ promedio 9.27 durante FY12, 13 & 14.  
Potenciando la rentabilidad, a través de un adecuado manejo y programación de los inventarios (Líder de S&OP para LATAM)

- Nivel de servicio > 98% (27 países, +100,000 SKU's & 2800 clientes) y Satisfacción de clientes >97%

- Implementación y puesta en marcha de 3 CEDIS en Latinoamérica, desarrollando con ello, entidades legales (Chile, Perú y Colombia), permitiendo presencia local, mejorando nuestra penetración de mercado, a la vez de reduciendo tiempos de entrega (45 días promedio a 48 horas). 2 nuevos talleres de manufactura externa (Chile y Colombia) incrementando en +23% el margen de utilidad dentro de esas entidades

- Reducción 15% costos logísticos, mediante entendimiento de capacidades, cubicaje y optimización de rutas

- Reducción de 5% YoY al costo de materia prima (PPV)

Gerente Corporativo de Compras Latinoamérica  
septiembre de 2010 - marzo de 2012 (1 año 7 meses)

## Aguascalientes y alrededores, México

Reportando a Director de Cadena de Suministro LATAM; 13 Reportes directos; Responsabilidad Regional.

- Definir la estrategia de compras, para manejar \$90 Millones USD entre materia prima y compras indirectas, para 3 centros de manufactura en Latinoamérica
- Establecer acuerdos de largo plazo con los proveedores, minimizando riesgo y a la vez soportando los planes de crecimiento de la región (crecimiento en ventas de \$125MM USD to \$250 para FY15)
- Reforzar, a través de la gestión de proveedores, los 4 pilares de manufactura (Seguridad, Calidad, Servicio y costo)

- Reducción de costos -\$1.51MM en negociaciones directas durante FY'11
- Entregas a tiempo > 94% a las plantas de manufactura por parte de proveedores
- Calidad de Proveedores PPM's <50, mediante monitoreo de indicadores e iniciativas Lean
- Apoyar plan de crecimiento de la región de 26% durante FY'11 con un incremento en margen neto de 0.6 pts. Trabajando mano a mano con ventas y operaciones, mejorando prácticas de S&OP, mejorando vueltas de inventario, reduciendo PPM's y promoviendo la cultura de reducción de costos

## GE

5 años 3 meses

### Gerente de Operaciones Comerciales

septiembre de 2007 - septiembre de 2010 (3 años 1 mes)

Monterrey y alrededores, México

Reportando a GM de Operaciones Comerciales; 12 Reportes directos;

Responsabilidad de 3 plantas

- Liderar la interacción ente la fuerza global de ventas y la operación de las plantas de manufactura, con enfoque a la entrega de los objetivos en ventas y márgenes planteados por el liderazgo de la organización, a través de la optimización del plan de manufactura (plan maestro de manufactura), e incremento en márgenes, negociando tiempos de entrega y coordinar expedición de órdenes y cambios de ingeniería
- Incrementar rentabilidad a través del correcto y eficiente gerenciamiento del proceso de S&OP, con el fin de cumplir con las metas de producción y de ventas.
- Cotizar a clientes 3 líneas de manufactura (Paneles de Control, Centros de Control de Motores y LIS)

- Mejora en ventas de \$24 Millones de USD en 2007 a \$35 para el 2010 (crecimiento +45%)
- Mejora de Márgenes de 18% a 23% en todo el portafolio de productos
- Acreedor al premio de “crecimiento en ventas” del 2009 de la división

#### Lider de Compras de Materia Prima

marzo de 2006 - septiembre de 2007 (1 año 7 meses)

Monterrey y alrededores, México

#### Comprador Estratégico Planta Saltillo

julio de 2005 - marzo de 2006 (9 meses)

#### LGPhilips Displays

Experto en Negociaciones

2003 - 2005 (2 años)

Gómez Palacio y alrededores, México

#### General de Solubles

Gerente de Ventas Internacionales

2001 - 2003 (2 años)

---

## Educación

Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey /  
ITESM

Master of Business Administration (MBA), Business Strategy · (2007 - 2009)

Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey /  
ITESM

International Trade, Marketing · (1994 - 1998)

Contactar

[www.linkedin.com/in/alberto-vazquez-966610a9](http://www.linkedin.com/in/alberto-vazquez-966610a9) (LinkedIn)

## Aptitudes principales

Inglés

Microsoft Excel

Comunicación

# Alberto Vazquez

Jefe RH en Sigma Alimentos

Guadalajara, Jalisco, México

## Experiencia

Sigma Alimentos

Jefe RH

julio de 2014 - Present (9 años 10 meses)

---

## Educación

Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo

Psicología · (2010 - 2014)